

APLICACIÓN MÓVIL – MOTO APP

OPCION DE GRADO I  
CREACIÓN DE EMPRESA

Presentado por  
LEIDY GONZALEZ MEDINA

Tutor  
RAFAEL ALBERTO GALVIS GARZON

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR  
PROGRAMA ADMINSTRACIÓN DE EMPRESAS  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

## **TABLA DE CONTENIDO**

### **INTRODUCCION**

#### **CAPITULO 1 - IDEA DEL NEGOCIO**

##### 1. Identificación de la idea de negocio

###### 1.1 Descripción del Negocio

###### 1.2 Problema a desarrollar

###### 1.3 Oportunidad de negocio

###### 1.4 Clase de producto que generara la idea de negocio

###### 1.5 Sector económico al que pertenece la idea de negocio

###### 1.6 Descripción del producto o servicio

###### 1.7 Justificación de la idea de negocio

###### 1.8 Antecedentes de la idea de negocio

###### 1.9 Objetivo de la idea de negocio

###### 1.9.1 Objetivo General

###### 1.9.2 Objetivos Específicos

#### **CAPITULO 2 Customer Development**

##### 2. Pentágono de perfilación de clientes

###### 2.1 Hipotesis

###### 2.1.1 Stakeholder

###### 2.1.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder

###### 2.1.3 Identificación de Beneficios y Expectativas de resultado

###### 2.1.4 Identificación de Soluciones Actuales

###### 2.1.5 Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones

###### 2.1.6 Mercado

#### **CAPITULO 3 Validación del pentágono de perfilación de clientes**

11

##### 3. La entrevista

###### 3.1 Proceso de recolección de información

###### 3.2 Hallazgos de la información recolectada

- 3.3 Análisis de la información
- 3.4 Resultados de la información
- 3.5 Pentágono de Perfilación de clientes final

#### **Capítulo 4. Prototipo**

- 4.1 Descripción del producto o servicio
- 4.2 Ficha técnica del producto o servicio
- 4.3 Planos

#### **Capítulo 5 Capitulo matriz estratégica**

- 5.1.1 Identidad Estratégica
- 5.2 Futuro Preferido
- 5.3 Objetivo General
- 5.4 Objetivos Específicos
- 5.5 Valores
- 5.6 Análisis de PESTEL
- 5.7 Análisis de Porter
- 6 Anexos
- 7. CONCLUSIONES
- 8. BIBLIOGRAFÍA

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto ha sido desarrollado con el fin de aportar una idea de negocio innovadora a la necesidad del cliente la cual no ha sido suplida ni creada hasta el momento. Es por ello que he decidió aportar como idea de negocio la creación de una aplicación móvil de talleres mecánicos de motocicletas certificados en la ciudad de Bogotá; pues se encuentra que hoy en día no se tiene un fácil acceso que genere rapidez, seguridad y confianza al momento de que un propietario de motocicleta sufra una falla mecánica en su medio de transporte, pues usualmente lo que se encuentra es que el cliente que tiene una falla mecánica debe llamar a su mecánico de confianza para que le asesore y tratar de solucionar su problema el mismo, o simplemente caminar hasta algún taller cercano que le orienten o recomienden los transeúntes.

En la actualidad no se cuenta con dicha aplicación que permita generar rapidez a esta necesidad es por ello que para mí fue útil la creación de esta aplicación que cumpla con las expectativas que se generan en el cliente y que le permita de una forma fácil obtener ayuda y un pago justo por su arreglo.

## **CAPITULO 1 – IDEA DEL NEGOCIO**

### **1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **1.1 IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

Nuestro proyecto llamado MOTO APP, es una aplicación móvil para la ciudad de Bogotá en donde las personas que se movilizan en moto pueden descargar la aplicación con el fin de que el servidor permita hacer conexión con los diferentes talleres, centros autorizados de mantenimiento y almacenes de repuestos y en caso de presentar alguna falla pueda contactarse con ellos para que se pueda prestar dicho servicio, el medio de pago podrá ser en tarjeta de crédito, débito y efectivo.

#### **1.2 PROBLEMA A DESARROLLAR:**

Se pretende facilitar un servicio rápido, seguro y confiable para las personas que manejan motocicleta y que presenten alguna falla mecánica y que necesiten un taller de mecánica o un repuesto y lo puedan ubicar de acuerdo al perímetro donde este se encuentre varado, y teniendo diferentes medios de pago.

#### **1.3 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:**

Obtener reconocimiento a nivel regional inicialmente con una aplicación de calidad y excelente servicio.

Ser los proveedores número 1 de los usuarios de motocicletas en la ciudad de Bogotá.

Brindar oportunidades de trabajo y crecimiento a los mecánicos de motocicletas

Ser generadores de empleo.

#### **1.4 CLASE DE PRODUCTO QUE GENERA LA IDEA DE NEGOCIO**

MOTO APP, es un servicio de mantenimiento de motocicletas que está al alcance de todas las personas que busquen una solución de forma inmediata para el arreglo de su moto.

### **1.5 SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO:**

El sector económico al que pertenece la aplicación MOTO APP en el mercado es terciario teniendo en cuenta que se basa en una prestación del servicio de mantenimiento o adquisición de repuestos lo que permite facilitar al usuario el arreglo de la misma.

### **1.6 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO:**

Es un servicio que cuenta con un aplicativo móvil, donde su manejo es fácil y sencillo, los medio de pago que se utilizan son los más adecuados que son Tarjetas Débito, Crédito o en su defecto pago en efectivo, este aplicativo principalmente va a prestar sus servicios en la ciudad de Bogotá.

### **1.7 JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

El manejo del celular hoy en día es de gran utilidad porque nos permite hacer diferentes actividades con diversas aplicaciones, de esta manera y basados en la necesidad de nuestros stakeholder se creó MOTO APP, una aplicación móvil con el fin de beneficiar y facilitar un servicio de mantenimiento en diferentes localidades de Bogotá, donde las personas que tengan una motocicleta puedan hacer uso del mismo, será de gran ayuda pues muchas veces los usuarios necesitan de ayuda para realizar un arreglo preventivo, cambio de repuesto en el lugar donde se encuentran y presentan la falla mecánica, ya que muchas veces en otros lugares se pueden ver afectados por los altos cobros o haber tomado un mal servicio por mala calidad o repuestos de segunda.

### **1.8 ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

MOTO APP aplicación móvil fue diseñada teniendo en cuenta que al hacer un recorrido por uno de los principales medios de transporte en Bogotá el cual es la motocicleta, y teniendo en cuenta que este medio no está exento de que en algún lugar de Bogotá pueda

presentar alguna falla, daño mecánico o requerir de algún repuesto, no se cuenta en el momento con algún otro medio que brinde este servicio que llegue a la parte donde se encuentra el stakeholder varado y que no tiene conocimiento de un taller cerca para hacer el respectivo arreglo.

## **1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

### **1.9.1 OBJETIVO GENERAL:**

Crear una aplicación móvil que permita de manera fácil, rápida y segura, brindar un servicio de mantenimiento a nuestros stakeholder, los cuales tienen como medio de transporte la motocicleta y que en cualquier momento pueden sufrir un daño mecánico y necesitan encontrar un taller cercano y confiable, ofreciendo un servicio de calidad y generando oportunidad de empleo a las personas que cuentan con certificación como mecánicos de motos en la ciudad de Bogotá.

### **1.9.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Brindar un servicio de alta calidad a nuestros stakeholder.
- Ser reconocidos como la plataforma virtual número uno en brindar asesoría a nuestros stakeholder.
- Validar de manera asertiva los proveedores aliados a nuestra plataforma para brindar seguridad a nuestros clientes.
- Realizar encuestas a nuestros clientes de manera virtual que nos permitan validar la eficacia y calidad del servicio y de nuestros proveedores.

## **CAPITULO 2 – CUSTOMER DEVELOPMENT**

### **2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES**

#### **2.1 HIPOTESIS**

Teniendo en cuenta la necesidad de encontrar talleres cerca a la ubicación donde las motocicletas sufren daños mecánicos, surge la necesidad de crear una plataforma o aplicación móvil que permita encontrar de manera fácil y rápida talleres de calidad que realicen el mantenimiento preventivo y arreglo de la motocicleta.

##### **2.1.1 STAKEHOLDER:**

Este servicio está dirigido para atender las necesidades de los clientes a nivel regional en la ciudad de Bogotá, inicialmente como plan piloto y luego extendido a nivel nacional, para los usuarios de motocicletas mayores de edad, de estratos socioeconómicos 2, 3, 4, 5 y 6, quienes tengan en su propiedad una motocicleta de cualquier cilindraje, modelo y marca.

##### **1.1.2 IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDER:**

HIPOTESIS: Una de las necesidades principales a las que se ve enfrentado el stakeholder es que en cualquier momento, en cualquier lugar y bajo cualquier circunstancia puede sufrir un daño en su motocicleta ya sea leve o grave, teniendo en cuenta que se ven expuestos en la ciudad y por diferentes factores a sufrir daños en sus medios de transporte.

##### **1.1.3 DEFINICION DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADO:**

HIPOTESIS: Por medio de esta plataforma virtual pretendemos atender la necesidad de nuestro cliente brindando un servicio de manera fácil, segura y oportuna que le permita a nuestro stakeholder encontrar un servicio de alta calidad y bajo costo a su necesidad principal, además encontrar en nuestra plataforma una mano amiga que le ayude en el momento de su falla mecánica.



#### **1.1.4 SOLUCIONES ACTUALES:**

HIPOTESIS: Actualmente no existen soluciones inmediatas al momento de encontrarse con una falla en la motocicleta, pues el stakeholder usualmente suele vararse y debe caminar con su moto buscando talleres cercanos sin confianza alguna para dejarla y encontrar una pronta solución a su problema, generalmente suelen utilizar su teléfono para comunicarse con su mecánico de confianza y tratar de reparar ellos mismos su motocicleta, o en dado caso caminar e ir preguntando a los transeúntes lugares donde pueda encontrar algún taller cercano de motocicletas; Algunas veces y dependiendo del plan de datos que el usuario utiliza, tratan de buscar a través de motores de búsqueda talleres cercanos a su lugar de estacionamiento y así poder guiarse hacia qué lugar pueden ir.

#### **1.1.5 INCONFORMIDADES / FRUSTRACIONES:**

HIPOTESIS: Pensamos que las soluciones actuales son insuficientes ya que no brindan un servicio con agilidad, rapidez y confiabilidad, pues el stakeholder al momento de sufrir una varada, espera encontrar una solución rápida a su inconveniente pero no la encuentra, pues no hay quien brinde el servicio de tal manera que genere en él un respaldo y por supuesto una pronta solución.

Teniendo en cuenta que cada uno de los clientes busca de cierta manera contar con una pronta ayuda y una solución rápida, trata de encontrar el primer lugar que sobre el sector donde se encuentra ubicado encuentre, sin tener claridad de qué tipo de lugar es, si se encuentra certificado, si es un lugar confiable, si no es un lugar en donde se encuentre que su motocicleta pueda ser vulnerable a robo de piezas o partes, o talvez mecánicos no certificados que tengan conocimientos vagos sobre el tema y que pueda causar más daños de los que actualmente se tienen en la motocicleta.

El stakeholder debe limitarse a ir a cualquier lugar que se encuentre a su alcance o sobre el lugar de su siniestro, sin poder detenerse a validar los sitios o calificaciones y experiencias

que los demás clientes puedan tener sobre este lugar, con costos muchas veces elevados y sin garantía sobre el servicio adquirido.

### **1.1.6 MERCADO:**

Este servicio está dirigido para atender las necesidades de los clientes a nivel regional en la ciudad de Bogotá, inicialmente como plan piloto y luego extendido a nivel nacional, para los usuarios de motocicletas mayores de edad, de estratos socioeconómicos 2, 3, 4, 5 y 6, quienes tengan en su propiedad una motocicleta de cualquier cilindraje, modelo y marca; teniendo en cuenta las necesidades que se tienen al momento de sufrir una varada y no tener una pronta solución al alcance de la mano, satisfaciendo su necesidad, brindando un servicio de calidad, confianza, credibilidad, garantía y de costos al alcance de los usuarios.

De acuerdo a las cifras del RUNT en el país se encuentran circulando cercad de 12.600 unidades, de la cuales en el momento en la ciudad de Bogotá, se encuentran registradas cerca de 500 mil motocicletas.

HIPOTESIS: Es por ello que nuestro público objetivo son los cerca de 500 mil usuarios de motocicletas quienes se encuentran vulnerables a sufrir algún tipo de daño y solicitar de nuestro servicio a través de la aplicación.

Uno de los factores que nos distinguen en nuestro público objetivo es que es una aplicación gratuita, quien brindara una pronta solución a nuestros usuarios registrados de manera rápida, confiable y al alcance del bolsillo de nuestro stakeholder, teniendo en cuenta que en este momento no se tiene una aplicación igual que brinde este tipo de servicio y que genere credibilidad en el mercado y una excelente satisfacción al cliente.

## Capítulo 3 – VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DEL CLIENTES

### 2. LA ENTREVISTA

#### MOTO APP

¡Tú solución rápida, fácil y segura!

Nombre del Entrevistado: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

Estrato socioeconómico: 1 \_\_\_ 2 \_\_\_ 3 \_\_\_ 4 \_\_\_ 5 \_\_\_ 6 \_\_\_

1. ¿Tiene Ud. una motocicleta? Sí \_\_\_ No \_\_\_
2. ¿Qué tipo de cilindraje es su motocicleta?
3. ¿Con que palabra asociaría Ud. el nombre de la aplicación?

Compra y venta de motocicletas \_\_\_\_\_  
Compra de repuestos de motocicletas \_\_\_\_\_  
Servicio de talleres de motocicletas \_\_\_\_\_

4. ¿Conoce Ud. alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?

Sí \_\_\_ No \_\_\_\_\_

5. ¿le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápido, seguro y oportuno a su varada?

Si \_\_\_ No \_\_\_\_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

6. ¿Cuándo sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada \_\_\_\_\_ busca un taller cercano \_\_\_\_\_ servicio de grúa? \_\_\_\_\_

Otro cuál? \_\_\_\_\_

7. ¿Sería seguro para Ud. contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

## 2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Se realizó la entrevista a 20 personas en la ciudad de Bogotá, en los sectores de Kennedy, Bosa, Fontibón y chapinero, encontrando respuestas de una manera positiva frente a la expectativa de la plataforma virtual y respuestas positivas hacia dicha implementación y utilización.

## 2.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO	ENTREVISTA
Jonatán Peña Machado	Me encantaría tener esta aplicación, se me hace una excelente herramienta.
Bley Ortega Muñoz	Sería muy útil contar con esta aplicación ya que en el momento no se tiene y a veces es costoso los talleres que se encuentran
Anderson González	Habría que validar la rapidez de la aplicación al momento de utilizar el servicio.
Adriana Martínez	Para mí como mujer sería súper tener esta aplicación ya que a veces por el género los mecánicos tratan de corar lo que no deben
Angie González	Me gustaría validar si efectivamente los talleres serán certificados

## **2.3 ANALISIS DE LA INFORMACION**

Teniendo en cuenta la entrevista aplicada, podemos evidenciar que el 90% de las personas encuestadas nos brindaron una respuesta positiva en cuanto a que para ellos sería interesante contar con una aplicación que le brinde una solución fácil rápida y oportuna a su necesidad, pero más allá es evidenciar por medio de la encuesta que estas personas estarían dispuestas a descargar y utilizar la aplicación ya que actualmente no se cuenta con una aplicación que les brinde ayuda en el momento de presentar una falla su motocicleta.

EL 2% de las personas encuestadas nos referencias que validarían la seguridad y confianza de nuestra aplicación y la certificación que tendrían los talleres aliados a dicha aplicación.

## **2.4 RESULTADOS DE LA INFORMACION**

Después de realizadas nuestras entrevistas en diferentes sectores de la ciudad podemos evidenciar que nuestra aplicación brindaría un gran beneficio a la necesidad con la que cuentan nuestros stakeholder en este momento ya que no pueden obtener un servicio ágil, seguro y confiable, que solucione su necesidad al momento de generar una falla mecánica en sus motocicletas.

## **2.5 PENTAGONO DE PERFILACION DEL CLIENTE FINAL**

### **1.1 HIPOTESIS**

Creemos que el stakeholder definitivamente necesita contar con una aplicación móvil que le permita de una forma rápida, fácil segura encontrar talleres de mecánica que le solucionen la necesidad al presentarse una falla mecánica en su motocicleta.

### **1.1.1 STAKEHOLDER:**

De acuerdo a la información recolectada nuestro stakeholder estará ubicado entre los estratos socioeconómicos 2, 3, 4,5 y 6 para las motocicletas de cualquier cilindraje y en cualquier localidad de la ciudad de Bogotá.

### **1.1.2 IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDER:**

Una de las principales necesidades que presenta nuestro stakeholder es el enfrentarse a una falla mecánica en su medio de transporte (motocicleta), y no encontrar un servicio de taller oportuno, cerca y seguro para poder cubrir su necesidad.

### **1.1.3 DEFINICION DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADO:**

Queremos brindar un servicio de alta calidad y bajo costo a su necesidad principal, además encontrar en nuestra plataforma una mano amiga que le ayude en el momento de encontrar una falla mecánica.

### **1.1.4 SOLUCIONES ACTUALES:**

Después de un análisis del mercado podemos encontrar que en el momento no se cuenta con una aplicación móvil similar que brinde el mismo servicio que nosotros brindamos, lo que nos da un factor ganador, innovador y diferencial en el mercado.

### **1.1.5 INCONFORMIDADES / FRUSTRACIONES:**

Después del análisis de la información hemos deducido que el stakeholder encuentra soluciones insuficientes, pues no cubren su necesidad en la medida y cumpliendo las expectativas que el espera, pues no hay quien brinde el servicio de tal manera que genere en él un respaldo y por supuesto una pronta solución.

### **3 CAPITULO – PROTOTIPO**

#### **3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Plataforma virtual, la cual contara con una aplicación móvil que se podrá descargar gratuitamente desde el app store para cualquier celular Android o iOS, en el que desde la aplicación el usuario podrá encontrar talleres de mecánica automotriz para motocicletas de manera rápida, sin necesidad de generar llamadas y obtendrá una ubicación en tiempo real de los talleres más cercanos que se encontraran en su lugar de estacionamiento cuando su moto sufre alguna falla mecánica.

Desde la aplicación podrán acceder los usuarios y validar los talleres aliados, los cuales estarán certificados para generar seguridad den el cliente.

Cuando el usuario ingresa al a plataforma obtendrá ubicación en tiempo real y podrá escoger según la puntuación que obtengan por otros clientes estos talleres, para así tener confiabilidad de a qué lugar llevara su motocicleta.

Luego de la atención en dichos talleres el proveedor o mecánico generara un cobro a través de la plataforma y dando un diagnóstico de lo que se debe arreglar a la motocicleta para así poder generar el pago por parte del cliente de manera con pago de tarjeta de crédito, débito o en efectivo.







## 4.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

### Datos generales

**Nombre App:** Moto App

- **Descripción:** aplicación que ayuda al usuario a encontrar talleres de mecánica para sus motocicletas
- **Versión:** 5.5
- **Fecha de actualización:** 12/06/2017
- **Idioma:** Español, inglés.
- **Desarrollador:** RunKeeper LLC.
- **Coste:** Gratuita con compras dentro de la App
- **Requisitos hardware/software:** iOS 7.0 o superior. iPhone, iPad e iPod Touch, optimizada para iPhone 5, 6 y 6 Plus. 2. Entorno de pruebas
- **Plataforma:** iPhone 4s, 5s y 6, iPad 2 y iPad,
- **Sistema Operativo y versión:** iOS 8.3

- **Ayuda técnica utilizada (versión):** VoiceOver, Zoom y Línea Braille “Focus 40 Blue” 3.

## **4. CAPITULO MATRIZ ESTRATEGICA**

### **4.1 Identidad Estratégica**

Somos una plataforma móvil que permite obtener ayuda las fallas mecánicas de la motocicleta de una manera, rápida, segura y efectiva, teniendo como factor diferencial que en la actualidad no se cuenta con dicha plataforma móvil que permita obtener este servicio de manera ágil y teniendo en cuenta que seremos preferencia de nuestros clientes debido a nuestra innovación de la aplicación y la agilidad del servicio que se prestara a los usuarios de los estratos 2,3,4, 5 y 6 de la ciudad de Bogotá inicialmente.

### **4.2 Futuro Preferido:**

MOTO APP pretende ser en el 2020 la aplicación de preferencia número 1 en prestación de servicios, siendo una plataforma que brinde ayuda de manera fácil, rápida y oportuna a nuestros stakeholder.

### **4.3 Objetivo General:**

Implantar una aplicación móvil que permita de manera fácil, rápida y segura, brindar un servicio de mantenimiento a nuestros stakeholder, los cuales tienen como medio de transporte la motocicleta y que en cualquier momento pueden sufrir un daño mecánico y necesitan encontrar un taller cercano y confiable, ofreciendo un servicio de calidad y generando oportunidad de empleo a las personas que cuentan con certificación como mecánicos de motos en la ciudad de Bogotá.

#### **4.4 Objetivos específicos:**

- Brindar un servicio de alta calidad a nuestros stakeholder.
- Ser reconocidos como la plataforma virtual número uno en brindar asesoría a nuestros stakeholder.
- Validar de manera asertiva los proveedores aliados a nuestra plataforma para brindar seguridad a nuestros clientes.
- Realizar encuestas a nuestros clientes de manera virtual que nos permitan validar la eficacia y calidad del servicio y de nuestros proveedores.

#### **4.5 Valores:**

- Transparencia
- Compromiso social
- Responsabilidad con nuestros clientes y proveedores
- Ser profesionales en lo que hacemos y el servicio que brindamos
- Creemos en la figura del Cliente, como el actor principal de MOTO APP y los servicios y productos que ofrecemos.

#### **4.6 ANALISIS DE PESTEL**

**Políticas:** Es importante resaltar que dicha plataforma virtual cuenta con el aval del gobierno nacional, ya que desde el ministerio de las Tics y su plan vive digital, están permitiendo la implementación de nuevas plataformas digitales que aporten a la creación de negocios a partir de las TICS, con un especial interés en el desarrollo de las aplicaciones móviles, software y contenidos. A partir de la creación del proyecto del gobierno nacional y Mintió de **APPS.CO**

**Económicas:** Las aplicaciones móviles se han convertido en uno de los mercados con más posibilidades de crecimiento en los próximos años, debido a la acelerada venta de Smartphone.

Según los últimos estudios, durante el 2014 se descargaron cerca de 102.000 millones de aplicaciones en todo el mundo y se espera superar la cifra para este año llegando a los 103.000 millones, por esto y sin duda alguna existe una clara oportunidad para la industria desarrolladora de estas nuevas aplicaciones móviles las cuales estamos diseñando.

**Factores Sociales:** teniendo en cuenta el crecimiento en la adquisición por las aplicaciones móviles que generan ayuda a diferentes situaciones presentadas por nuestros clientes, es de tener en cuenta que esta aplicación no discrimina estrato socioeconómico ya que el factor diferencial es que es una aplicación que brinda ayuda desde los estratos socioeconómicos más bajos hasta los más altos.

**Factores Tecnológicos:** Será de gran aporte en nuestra ciudad ya que contamos con un buen servicio de conexión y esta plataforma estará a disposición de equipos Android y IOS que cuenten con app store o i store y con planes de datos económicos ya que la descarga de la aplicación será gratuita.

**Factores Jurídicos - Legales:** Esta aplicación será regida a partir de las leyes básicas que normalizan la implementación de plataformas móviles en la ciudad y bajo las leyes que define la MINTIC, y su evaluador el APPS.CO.

**Factores Ambientales:** Somos un aplicación que móvil que está a la vanguardia de ser una empresa auto sostenible que además de generar empleos y brindar un servicio aporte al cuidado del medio ambiente ya que por medio de esta aplicación no se generan agentes contaminantes que afecten al medio ambiente y por el contrario ayudaran a prevenir el smock generado por las motocicletas y los altos grados de contaminación que pueden ser emitidos por las motocicletas por su no prevención y mantenimiento.

## 4.6 ANALISIS DE PORTER

**Nuevos competidores:** Pese a que en la actualidad y según el estudio de mercado realizado no se encontró competidor directo para nuestra idea de negocio, cabe resaltar que si se encuentran otros mecanismos similares que podrían adaptar el modelo de nuestro negocio hacia el servicio ofreció por ellos e implementarlo, tal es el caso de empresas como talleresonline.co, quienes brindan un servicio similar pero dirigido únicamente así su público objetivo que son carros, otro de estos es vivetumoto.com quien pese a que no ofrece directamente este tipo de servicio si cuenta con proveedores aliados para referir.

Así mismo encontramos servicios sustitutos prestados por servicios de aseguradoras y concesionarios los cuales brindan el servicio pero directamente en sus instalaciones o solamente ofrecen el servicio de grúa para recoger sus motocicletas y llevarlas hacia algún lugar indicado.

**Poder de negociación de los clientes:** Teniendo en cuenta que es una aplicación móvil, esta misma será la encargada de generar el costo de pago que deberá cancelar el cliente al momento de finalizar su mantenimiento, pues el mecánico o proveedor encargado estará en la tarea de sustentar en la aplicación el daño encontrado y la aplicación teniendo en cuenta esta información generara el costo indicado para cada arreglo, es decir que el stakeholder al iniciar el uso de la aplicación estará informado de las políticas de uso en donde entenderá que no podrá alterarse ni reducirse el pago que debe realizar al momento de utilizar nuestro servicio pues el pago no podrá ser modificado ya que será la aplicación la que generara dicho costo, y de realizarse alguna negociación adicional o costos diferentes con el proveedor estos serán sancionados y pagaran una penalidad, pues se está dando un valor de lealtad y responsabilidad tanto con el usuario como con el proveedor.

**Rivalidad del sector:** Nuestro factor diferencial frente a nuestros competidores es la agilidad, seguridad, calidad y garantía que se brindara en toda la utilización del servicio, además de nuestros precios competitivos en el mercado y que tendremos aliados certificados en nuestra aplicación.

**Productos Sustitutos:** actualmente encontramos servicios sustitutos prestados por servicios de aseguradoras y concesionarios los cuales brindan el servicio pero directamente en sus instalaciones o solamente ofrecen el servicio de grúa para recoger sus motocicletas y llevarlas hacia algún lugar indicado, sin obtener ayuda inmediata o calidad en el servicio que es lo que busca el cliente.

**Poder de negociación de proveedores:** Teniendo en cuenta las amenazas que se puedan presentar frente al servicio prestado por parte de nuestros proveedores es que hacemos necesaria la creación de una encuesta virtual en donde nuestro stakeholder evaluara la calidad del servicio e identificara aquellos factores de exaltar y de corregir, para así mismo aplicar métodos que permitan no presentar el mismo error y mejorar en nuestro servicio y así mismo generar incentivos de reconocimiento semanales a los mejores proveedores, quienes tuvieron una excelente calificación durante la semana y quienes serán premiados por ejercer su mejor labor y mejor atención hacia nuestros stakeholder, haciéndolos sentir que son una parte importante de nuestra aplicación.

5. ANEXOS

**MOTO APP**  
¡Tu solución rápida, fácil y segura!

Nombre del Entrevistado: Anaxay González      Edad: 25  
Estrato socioeconómico: 1    2    3    4  5    6   

1. Tiene ud una motocicleta? Si  No   

2. Que tipo de cilindraje es su motocicleta? 200

3. Con que palabra asociaría ud el nombre de la aplicación?

Compra y venta de motocicletas     
Compra de repuestos de motocicletas     
Servicio de talleres de motocicletas    

4. Conoce ud alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?

Si    No

5. Le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápida, seguro y oportuno a su varada?

Si  No    Por qué? Se va a los Alti. el servicio aunque hay que que valida la rapidez de la aplicación al momento de recibir el servicio

6. Cuando sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada    busca un taller cercano  servicio de grua?     
otro cual?   

7. Seria seguro para ud contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si  No     
Porqué? seguro

MOTO APP

¡Tu solución rápida, fácil y segura!

Nombre del Entrevistado: BLEY ORTEGA NARVA  
Estrato socioeconómico: 1    2    3 X 4    5    6   

Edad: 32

1. Tiene ud una motocicleta? Si X No
2. Que tipo de cilindraje es su motocicleta? 125
3. Con que palabra asociaría ud el nombre de la aplicación?

Compra y venta de motocicletas     
Compra de repuestos de motocicletas     
Servicio de talleres de motocicletas X

4. Conoce ud alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?  
Si    No X

5. Le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápida, seguro y oportuno a su varada?

Si X No    Por qué? seria muy util contar con esta aplicacion ya que en el momento que se tiene y necesito ir a los talleres que se encuentran.

6. Cuando sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada X busca un taller cercano X servicio de grua?     
otro cual?   

7. Seria seguro para ud contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si X No     
Porqué? seria muy util ademas seria muy seguro



**MOTO APP**  
**¡Tu solución rápida, fácil y segura!**

Nombre del Entrevistado: JOHANNA PEREZ NACHTAO

Edad: 28

Estrato socioeconómico: 1    2    3  4    5    6   

1. Tiene ud una motocicleta? Si  No   

2. Que tipo de cilindraje es su motocicleta? 125

3. Con que palabra asociaría ud el nombre de la aplicación?

- Compra y venta de motocicletas
- Compra de repuestos de motocicletas
- Servicio de talleres de motocicletas

4. Conoce ud alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?

Si    No

5. Le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápida, seguro y oportuno a su varada?

Si  No    Por qué? seria interesante, es una excelente herramienta.

6. Cuando sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada  busca un taller cercano    servicio de grua?     
otro cual?   

7. Seria seguro para ud contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si  No     
Por qué? Por agilizar, se necesita algo rápido.

MOTO APP  
¡Tu solución rápida, fácil y segura!

Nombre del Entrevistado: ADRIANA MARTINEZ  
Estrato socioeconómico: 1    2    3 X 4    5    6   

Edad: 30

1. Tiene ud una motocicleta? Si X No
2. Que tipo de cilindraje es su motocicleta? 125
3. Con que palabra asociaría ud el nombre de la aplicación?

Compra y venta de motocicletas     
Compra de repuestos de motocicletas     
Servicio de talleres de motocicletas X

4. Conoce ud alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?

Si    No X

5. Le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápida, seguro y oportuno a su varada?

Si X No    Por qué? POR SER MUJER ES MÁS FÁCIL TENER UN SERVICIO RÁPIDO Y SEGURO

6. Cuando sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada X busca un taller cercano X servicio de grua?     
otro cual?   

7. Seria seguro para ud contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si X No     
Por qué? SEGURIDAD, AGILIDAD





MOTO APP  
¡Tu solución rápida, fácil y segura!

Nombre del Entrevistado: Ancie Gonzalez  
Estrato socioeconómico: 1    2    3    4    5  6   

Edad: 25

1. Tiene ud una motocicleta? Si  No   

2. Que tipo de cilindraje es su motocicleta? 180

3. Con que palabra asociaría ud el nombre de la aplicación?

Compra y venta de motocicletas     
Compra de repuestos de motocicletas     
Servicio de talleres de motocicletas    

4. Conoce ud alguna aplicación móvil que brinde servicio de taller inmediato?

Si  No   

5. Le interesaría contar con una aplicación móvil que de un servicio rápida, seguro y oportuno a su varada?

Si  No    Por qué? seria interesante, o innovador pero habria que validar si efectivamente los talleres estan certificados

6. Cuando sufre una varada que tipo de solución utiliza?

Llamada  busca un taller cercano    servicio de grua?   
otro cual?   

7. Seria seguro para ud contar con una aplicación móvil que le permita tener un taller a la mano, cuando sufre una varada?

Si  No     
Porqué? seguro

## CONCLUSIONES

Basada en el análisis de este proyecto se puede evidenciar que actualmente no se cuenta con una plataforma que brinde un servicio ágil a los clientes que tienen la necesidad de ayuda para las fallas que presenta su motocicleta, y es por ello y teniendo en cuenta la validación de las encuestas y preguntas aplicadas a nuestros clientes y la vivencia propia de esta necesidad que se considera pertinente la creación de esta aplicación móvil, no solo para crear empresa y una ayuda a la necesidad de un stakeholder si no también generar empleo y conciencia social del medio ambiente , ya que por medio de la aplicación no solo se brindara una ayuda si no que se encaran mensajes de conservación y atención al medio ambiente.

## BIBLIOGRAFIA

<http://www.paginasamarillas.com.co/bogota/servicios/talleres-de-motocicletas>

<https://www.vivetumoto.com/foros/talleres-de-mecanica-de-motos-565/>

[https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&ved=0ahUKEwiQgJzursnXAhXix1QKHYeTD4sQjRwIBw&url=https%3A%2F%2Fes.123rf.com%2Fphoto\\_14487994\\_vector-de-dibujos-animados-motocicleta-con-un-solo-clic-pintar.html&psig=AOvVaw0THe1XE5DwSkAgp3RMzP0X&ust=1511137158830060](https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&ved=0ahUKEwiQgJzursnXAhXix1QKHYeTD4sQjRwIBw&url=https%3A%2F%2Fes.123rf.com%2Fphoto_14487994_vector-de-dibujos-animados-motocicleta-con-un-solo-clic-pintar.html&psig=AOvVaw0THe1XE5DwSkAgp3RMzP0X&ust=1511137158830060)