

Paso 7 Evaluación Final - Consolidar el modelo de negocio en el lienzo CANVAS.

Actividad Colaborativa

Presentado A:

Jorge Eliecer Echeverría

Presentado Por:

52719104_Diana Carolina Manosalva Reyes

53.064.618_Maritza Amado Barrantes

1069747226_Zoraida Nayibe González Castillo

79905607_Frank Carlos Martínez

Curso:

110011 A _472 Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Márketing Para El
Emprendimiento Social

Grupo:

4

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD)

Escuela De Ciencias Administrativas Contables Económicas Y De Negocios (ECACEN)

Julio 08 Del 2018

Introducción

La bicicleta se considera como medio de transporte económico y respetuoso con el medio ambiente, puede ser utilizado prácticamente por cualquier persona; además permite contacto continuo con la naturaleza y es un ejercicio físico saludable.

En los últimos años se está incentivando el uso de la bicicleta en zonas URBANAS como diversión y ocio, pero lo que se quiere con EASY BICI es consolidarlo como medio de transporte diario, generar un hábito en las personas sin importar la edad y creando la cultura de necesidad para el cuidado del medio ambiente.

Este negocio EASY BICI está enfocado al alquiler de bicicletas, se pretende colocar como medio principal de transporte especialmente en la ciudad de Bogotá y así contribuir con el medio ambiente y la salud de los ciudadanos. Con esta idea no solo se pretende beneficiar a las personas que residen en Bogotá sí no que también a turistas y zonas limítrofes; donde lo podamos colocar como un referente local en materia de movilidad.

Objetivos

Objetivo General

El objetivo de este proyecto es desarrollar un Plan de Negocio para implementar un sistema y prestar un servicio especializado de alquiler de bicicletas en una ciudad como Bogotá que está saturada de automóviles y servicio público con las herramientas y conocimientos que hemos obtenido en el transcurso de este curso.

Objetivos Específicos

- Brindar seguridad a nuestros clientes en los diferentes tramos y recorridos en bicicleta.
- Crear en la ciudadanía hábitos de utilizar como medio de transporte principal la bicicleta.
- Brindar atención personalizada a nuestros clientes en nuestros diferentes puntos de servicio y redes sociales.
- Contribuir por medio del alquiler de bicicletas EASY BICI al cuidado y mejoramiento del medio ambiente y la salud de nuestros clientes.
- Incrementar el alquiler de las bicicletas.
- Posicionar la marca
- Aumentar la capacidad del alquiler de bicicletas
- Aumenta la rentabilidad de la empresa

Desarrolla Actividad

Modelo de Negocio Canvas

OFERTA DE VALOR

Easy-bici empresa que ha llegado a las puertas de tu casa para mejorar tu calidad de vida y reducir la contaminación en la ciudad, va dirigida a todos los habitantes que necesiten transportarse de una manera ecológica, segura, rápida y a un bajo costo; por tal motivo Easy-bici te aporta, mejora tu estado físico y mental, movilidad más rápida y segura, bajo costo, parqueadero seguro para los bici usuarios; Easy-bici es diferente por los altos beneficios frente al bajo costo.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Mi bici es lo máximo, me lleva y me trae, es ecológica, 0 es 3, me mantiene saludable y gasto menos.
- Easy-Bici es el hogar de mi bici, la cuidan, la consienten, le tienen repuestos, accesorios y además me mantienen informado del clima por sectores, rutas rápidas, seguras y hasta mas...
- Si no tengo bici, no hay problema, me la prestan fácil, rápido y económico. • Están con mi bici y conmigo siempre. • Si no tienen lo que busco para mi bici, me buscan un almacén cercano y me dan descuento.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Cabinas en zonas de alta concentración poblacional “Easy-bici” • Redes sociales • Almacenes de venta de bicicletas
- Almacenes de mantenimiento de bicicletas
- Alianza con entidades publicas y privadas
- Alianza con centros educativos

SEGMENTOS DEL MERCADO

Personas que vivan o estén en Bogotá y necesiten transportarse • Personas que viajen desde y hacia sus casas y lugar de trabajo, de estudio, a hacer una visita, a hacer mercado, a llevar niños, por deporte, por diversión, por salud, por compromiso con el medio ambiente, etc.

FUENTES DE INGRESO

El precio de alquiler o parqueo debe ser más bajo que el de los pasajes ida y vuelta para que el bio-usuario tenga acceso y vea la relación costo/beneficio y tome la decisión de hacer parte de Easy-bici.

Los ingresos estarán dados de acuerdo con su participación en el volumen de ventas:

CONCEPTO	VENTAS MENSUALES	% PART
Alquiler	\$ 250.000.000	77,5%
Serv. Parqueadero	\$ 40.000.000	12,4%
Venta De Bici	\$ 3.750.000	1,2%
Venta De Accesorios	\$ 25.000.000	7,8%
Asesorias	\$ 2.500.000	0,8%
Seguros	\$ 1.250.000	0,4%
TOTAL	\$ 322.500.000	100,0%

ACTIVIDADES CLAVES

Entrega de un paquete de soluciones, donde cada persona pueda seleccionar el producto que satisfaga sus necesidades, este debe:

- Tener un precio adecuado al sector, población y servicio que presta • Ser la mejor alternativa de transporte seguro, cómodo y económico.
- Ser más que un servicio de alquiler, venta o parqueo de bicicletas; ser una comunidad en expansión que busque el beneficio de sus beneficiarios y del resto de la población.
- Tener siempre un plus para los bio-usuarios, que ellos se sientan parte de un club con un mundo de beneficios.








RECURSOS CLAVE

- Socios fundadores, intelectuales y capitalista
- Aportes gubernamentales y ONG
- Recurso humano capacitado en el área específica.

- Cabinas en cada localidad y punto estratégico.
- Convenios con aseguradoras, almacenes especializados, Distrito.
- Acceso a redes y medios de difusión masiva.

SOCIOS CLAVE

- Gobierno Distrital y Estatal
- Almacenes especializados y relacionados
- Red de proveedores
- Clientes beneficiados ESTRUCTURA DE COSTOS
- Inventario
- Recurso Humano
- Negociaciones con socios clave
- Inversiones en Mercadeo
- Gestión Comercial
- Investigación y Desarrollo
- Descuentos
- Logística
- Instalaciones, muebles y propiedades
- Mantenimiento
- Costos Legales

Socios Clave	Actividades Clave	Propuesta Valor	Relación Con Clientes	Segmento Cliente
<p>Gobierno Distrital Y Estatal.</p> <p>ONG Para La Protección Del Medio Ambiente</p> <p>Almacenes Especializados Y Relacionados</p> <p>Red De Proveedores,</p> <p>Grupos De Bicicleros,</p> <p>Clientes Beneficiados</p> 	<p>Easy Bici presenta diferentes soluciones para satisfacer las diferentes necesidades.</p> <p>Precio Adecuado.</p> <p>Alternativa de transporte segura y económica.</p> <p>Ser más que un servicio de transporte es buscar el beneficio de sus clientes.</p> <p>Que el cliente se sienta parte de la empresa.</p> <p>Recursos Claves</p> <p>Socios fundadores, intelectuales y capitalistas.</p> <p>Aportes gubernamentales y ONG.</p> <p>Recurso Humano capacitado.</p> <p>Cabinas en cada localidad y punto estratégico que genera conectividad.</p> <p>Convenios con aseguradoras, almacenes especializados, el Distrito.</p> <p>Acceso a redes y medios de comunicación masivos.</p>	<p>Easy-bici empresa que ha llegado a las puertas de tu casa para mejorar tu calidad de vida y reducir la contaminación en la ciudad, va dirigida a todos los habitantes que necesiten transportarse de una manera ecológica, segura, rápida y a un bajo costo; por tal motivo Easy-bici te aporta, mejora tu estado físico y mental, movilidad más rápida y segura, bajo costo, parqueadero seguro para los bici usuarios; Easy-bici es diferente por los altos beneficios frente al bajo costo.</p> 	<p>Con Easy Bici encuentro movilidad ecológica, rápida, seguirá y me ayuda a mejorar mi estado físico.</p> <p>Está en todos los sectores de la ciudad.</p> <p>Puedo adquirir o dejar mi Bici sin inconveniente ellos solucionan mis problemas.</p>  <p>Canales</p> <p>Cabinas “Easy-bici” en zonas de alta concentración poblacional.</p> <p>Redes sociales,</p> <p>Almacenes de venta de bicicletas,</p> <p>Almacenes de mantenimiento de bicicletas</p> <p>Alianza con entidades públicas y privadas, alianza con centros educativos</p> 	<p>Personas que vivan en la ciudad de Bogotá y necesiten transportarse a sus trabajos, casa, llevar a los niños, o desarrollar cualquier labor esta Easy Bici para solucionar tu problema.</p> <p>En general todas las personas sin discriminación visitantes nacionales o extranjeros si es necesario modificamos tu Bici.</p> 
<p>Estructura Costes</p> <p>Inventario</p> <p>Recursos Humanos</p> <p>Inversiones de Mercadeo</p> <p>Gestión Comercial</p> <p>Investigación y Desarrollo</p> <p>Descuentos</p> <p>Logística</p> <p>Instalaciones, Muebles, Propiedades</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Costos legales</p>			<p>Fuente De Ingresos.</p> <p>Alquiler o parqueadero los ingresos estarán dados de acuerdo a la participación en el volumen de ventas.</p> <p>Alquiler</p> <p>Servicio de Parqueadero</p> <p>Venta de Bicicletas</p> <p>Accesorios</p> <p>Seguros</p>	

Link Pitch:

<https://prezi.com/view/zmEL9tbDaDy59MyYAkug/>

Conclusiones

Después de analizar todos los contenidos que influyen directa o indirectamente para la creación de este plan de negocio de EASY BICI, podemos determinar que es favorable para hacer la apertura del alquiler de bicicletas en la ciudad de Bogotá.

Mirando la viabilidad del entorno es muy favorable para el uso de este servicio ya que no hay competidores directos en la ciudad que presten este tipo de servicio, en los lugares aledaños o barrios hay prestadores de servicios automóvil o bici taxi pero con limitantes de recorridos y a un costo más elevado; por esto y muchas razones más hay una gran demanda de personas interesadas en el servicio de alquiler de bicicletas.

El mercado potencial de EASY BICI, está conformado por personas mayores de 10 años hasta los 60 años, sin importar el nivel socioeconómico, de la ciudad de Bogotá y sus alrededores.

De este mercado potencial se determinó el mercado objetivo y se estimó el porcentaje de participación en el mercado.

Se comprobó que es necesario contar con bicicletas y accesorios que satisfagan las necesidades de los clientes y se requiere un personal altamente comprometido en los puestos de servicio virtual o físico.

Referencias Bibliográficas

- ✓ Lancetalent, Artículo: Picht Que es y cómo llevarlo a cabo

Recuperado: <https://www.lancetalent.com/blog/pitch-que-es-como-llevarlo-cabo/>

- ✓ Wikipedia la enciclopedia libre, Artículo: Pitch

Recuperado: <https://es.wikipedia.org/wiki/Pitch>

- ✓ Entrepreneur, Artículo: 10 secretos para un buen pitch

Recuperado: <https://www.entrepreneur.com/article/266155>

- ✓ Innokabi, Artículo: Modelo Canvas explicado paso a paso y con ejemplos

Recuperado: <https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>