**CONCLUSION:**

Inicialmente un proyecto independientemente del público objetivo permite la resolución de problemas o gestión de necesidades que generan mejor calidad de vida para cierto grupo de personas. Ahora bien uno de los retos mas importantes a nivel mundial radica en como aprovechar el potencial científico tecnológico para dinamizar el desarrollo económico existente, es por esto que un proyecto bien realizado pero sin aplicaciones productivas no contribuirá al desarrollo económico, un proyecto en base tecnológica que no aporte con el desarrollo de un tejido productivo no será capaz de aprovechar plenamente sus nuevas tecnológicas, es ahí en donde la visibilidad de un proyecto con una fusión de ciencia, tecnología y economía permite alcanzar grandes logros a nivel empresarial, mejor productividad, menores fallas en los procesos de marketing, menor tiempo invertido en la ejecución de operaciones y mayor optimización de procesos. ***“La cuarta revolución industrial nos obliga a cambiar”***

PROBLEMA

El servicio de registro manual en conjunto con demoras en la gestión de la información causa tiempos de respuesta lentos, hecho que genera innecesariamente la repetición de procesos, al no disponer de información consistente se generan reportes con información no contundente y entregada de forma tardía. De alguna u otra manera la mala gestión de disponibilidad de celdas y la no buena comunicación entre operador y cliente deriva el incumplimiento de reservas previamente solicitadas por uno o mas usuarios. Los aspectos anteriormente descritos son considerados como causas directamente relacionadas con la deficiencia en la gestión del parqueadero y lavadero, problema central que da hincapié al desarrollo e implementación de una idea de negocio.

SOLUCIONES

Identificar las posibles soluciones mas acordes a la deficiencia en la gestión de parqueadero y lavadero fue posible tras un análisis previo de alternativas de solución, alternativas que fueron evaluadas bajo los costos, tiempos de ejecución, viabilidad técnica y financiera de ejecución. La entrega de una solución tecnológica en conjunto con la implementación de registros digitales y la identificación de celdas vacías tras el uso de la artificial intelligence(IA), es posiblemente una de las soluciones más completas para la deficiencia en la gestión de parqueadero y lavadero de vehículos. Es de mencionar que cada uno de los factores plasmados en este segmento dan solución directa a los aspectos anteriormente descritos en el segmento de PROBLEMAS.

METRICAS CLAVE

El trafico web, recurrencia de clientes y la adquisición de nuevos clientes son métricas fundamentales que contribuyen de una u otra forma a la toma de decisiones en el startup de las soluciones previamente descritas. ¿Cuál es la frecuencia con la que los operarios y clientes hacen uso de la solución tecnológica? ¿Con que frecuencia uno o más clientes renuevan la licencia de la solución tecnológica? ¿Cuántos nuevos clientes adquirieron la solución tecnológica?, estos son algunos de los muchos interrogantes que pueden tener respuesta tras la implementación de las métricas anteriormente mencionadas. Ahora bien, es de resaltar la importancia de identificar las métricas clave en el emprendimiento puesto que estas permiten prevenir desfases, riesgos o perdidas a nivel de negocio y a su vez facilitan la toma de decisiones en pro de la mejora del servicio o producto.

PROPUESTA UNICA DE VALOR

Rolling Software no ofrece solo un software de gestión de parqueadero y lavadero de vehículos, pues sabe claramente que esto no le asegurara el éxito a corto, mediano y largo plazo, es por eso que ofrece en base a la automatización de procesos y la mejora de implementación dispositivos tecnológicos en conjunto con un software de gestión que permita bajo algunas alternativas disponibles en el área de inteligencia artificial ofrecer una solución la deficiencia de gestión, incumplimiento de reservas y repetición de procesos innecesarios. Un package completo que aporta valor y sentido a la ejecución de la idea de negocio.

VENTAJA ESPECIAL

Actualmente se considera casi necesario tener un factor que predomine en tu empresa, emprendimiento o bien idea negocio, ese algo que brille y resalte entre la multitud de ideas corrientes que actualmente se pueden encontrar en la industria. El soporte en la nube, capacitación del software con un profesional vía internet y personal e interfaz amigable para el usuario son algunos factores que aportaran a la obtención de mayores ventas, mas clientes y lealtad al producto ofertado por Rolling Software. Finalmente es de recalcar la importancia que concibe el identificar correctamente las ventajas especiales, puesto que deben asegurar el triunfo de ejecución del proyecto frente a sus competidores más directos.

CANALES DE VENTA

Bajo la referencia de Lean Canvas como herramienta de visualización de negocio, podemos definir que la pagina web de Rolling Software será su principal canal venta ,este aportara a la adquisición de mayores ventas ante la previa ejecución del emprendimiento, en segundo lugar se encuentra la consultoría, asesoría personal y a distancia, el proceso de consultoría es extremadamente útil, dado que las entidades, instituciones o personas naturales que adquieran el producto tendrán la posibilidad de mejorar constantemente su desempeño, productividad, orientación estratégica y planes de acción, en tercer lugar las referencias de terceros es un punto clave que desarrollado bajo la estrategia requerida puede generar ingresos significativos por ultimo y no menos importante se encuentran las transferencias bancarias realizadas por los clientes que adquieran el producto, principal ingreso monetario que contribuiría al éxito del emprendimiento.

CLIENTES

Propietarios de parqueaderos y lavaderos de vehículos, parqueaderos de centros comerciales, zonas residenciales e industriales y parqueaderos con una capacidad mínima de 30 celdas y una capacidad máxima de 1000 celdas son los clientes para los cuales tendrá cobertura Rolling Software. Es de mencionar que algunos de los clientes pueden ser tercerizados, es decir no son los clientes directos que adquirían el producto, pero aun así son piezas claves en la generación de ingresos. Por ultimo y no menos importante se considera necesario el saber identificar entre los clientes potenciales y aquellos que pueden ser clientes pero que no generan los ingresos deseados en pro del emprendimiento. ¿Imagínese el tener mil clientes de la segunda categoría y diez clientes de la primera categoría anteriormente descrita, la visión del emprendimiento podría cumplirse en el lapso previamente definido? Sera rentable tener este número adquisitivo de clientes?

COSTOS

Realizar un exhaustivo análisis de la relación existente entre propuesta única de valor, ventaja especial y costos facilita en cierta medida la verificación correcta de cuáles serán los costos que se tendrán en la puesta en marcha del emprendimiento. Alquiler de oficina, servidores, equipos de cómputo, presupuesto para tercerización, mano de obra y mantenimiento son algunos aspectos que generaran directamente costos que en teoría deberían ser recuperados tras los ingresos recibidos en un periodo de tiempo previamente establecido. Tener un control de costos-gastos juega un papel importante en la identificación de utilidades obtenidas en la ejecución del emprendimiento, pero no solo el control de costos-gastos es importante, el control de ingresos también es importante para consolidación y comprensión de utilidades, tema que será tratado en otro segmento de Lean Canvas.

INGRESOS

Una de las bases del desarrollo de un presupuesto a nivel financiero, son los ingresos, aquellas entradas monetarias que aportaran a cumplir a la visión establecida previamente. Conocer cual es el capital del cual se puede disponer para llevar a cabo cada uno de los planes de acción definidos es importante pues se prevén riesgos de ejecutar acciones de las que posiblemente no se obtendrán las utilidades deseadas. Comisión por trabajos de terceros recomendados, cuota mensual de sostenibilidad de servidores y pago por desarrollo e implementación de la solución tecnológica son algunos de los ingresos con los que Rolling Software podrá ejecutar proyecciones viables y aceptables para la consolidación de un estado de madurez del emprendimiento.