



Producto: aplicación de renta de autos

Objetivo:

Crear un mercado comunitario basado en la confianza en el que la gente publica, descubre y reserva diferentes tipos de autos en todo el mundo, ya sea desde su ordenador, tableta o teléfono móvil.

Tanto si quieren alquilar un auto para un viaje de negocios como si desean un auto deportivo para pasear por su ciudad durante un día, una semana o un mes entero.

Ofreceremos a nuestros usuarios experiencias únicas para todos los bolsillos iniciando en México, buscando replicar el efecto a todo el mundo. Proporcionaremos una forma sencilla de ganar dinero alquilando tu auto y permitiendo mostrárselo a millones de personas.

Sabemos que los principales dolores de cabeza a la hora de salir de viaje, ya sea por placer o negocios son el transporte al lugar de origen, el alojamiento y el transporte en tu destino. Para transportarte a tu destino ya existe Bla Bla Car, para el alojamiento AirBNB, existe UBER, que es un servicio de autos con chofer, pero para el transporte del día a día dentro de tu destino no hay nada como nosotros.

Socios clave:

- El proyecto será incubado en la Incubadora de negocios de alta tecnología de la Universidad Autónoma de Guadalajara, la cuál esta certificada por el INADEM, lo que nos da la posibilidad de bajar fondos de gobierno.
- El área de desarrollo del proyecto que es Jalisco y el apoyo del IJALDEM y de la SICYT serán parte fundamental para nuestro éxito, el ecosistema emprendedor se esta desarrollando muy fuerte, lo cual nos puede permitir crecer rápidamente en Jalisco ya que estas instituciones están buscando desarrollar un ecosistema que apoye nuevos proyectos.
- Uno de nuestros socios mas importantes serán las personas que renten sus autos a través de la plataforma ya que ellos harán que nuestra plataforma crezca
- Google, Facebook y Twitter juagaran parte fundamental en nuestra expansion ya que es en donde principalmente buscamos darnos a conocer
- Los programadores que nos apoyen creando la plataforma
- Las aseguradoras de auto ya que nos pueden permitir ofrecer descuentos en seguros a las personas que renten su auto por este medio.

Actividades clave:

- Investigar y conocer la legislación actual que aplica para empresas tradicionales de renta de autos.
- Desarrollar de una plataforma intuitiva que permita que todo sea lo mas automatizado posible.
- Marketing y adquisición de clientes
- Buscar rentadores de automóviles
- Manejo de pagos a personas que renten su auto
- Servicio al cliente





- Asegurar el buen uso del auto
-

Recursos clave:

Presupuesto para desarrollo y mantenimiento de plataforma.

Presupuesto para publicidad.

Capital humano

Procesadores de pago

Plataforma tecnológica

Estructura de costos:

Infraestructura tecnológica: aproximadamente \$150,000 a \$250,000

Salario a empleados permanentes: \$100,000 a \$150,000

Oficinas: \$80,000

Eventos de lanzamiento y marketing: \$800,000 a \$1,000,000

Propuestas de valor:

Transporte económico para el día a día a la hora de salir de viaje

Precios mas económicos a los de las compañías de renta de autos

Sistema que permita y garantice seguridad total a las 3 partes

- Fotos del auto al momento de ser entregado para evitar malentendidos.
- Retención de cierta cantidad de fondos para cubrir algún daño que pueda ser causado
- Cualquier auto rentado a través de la plataforma deberá contar con seguro cobertura amplia, servicios para garantizar el correcto funcionamiento, verificación y todos los pagos como tenencia, multas, etc. al corriente

Relaciones con clientes:

Redes sociales

Soporte al cliente

Sistema de calificaciones al auto, a la persona que lo ofrece y a la persona que lo renta. Contaremos con estándares que determinaran quienes no son confiables para la comunidad debido a los problemas que hayan tenido y se les nega el servicio.

Canales:

Pagina propia

Aplicación para todos los sistemas operativos

Segmento de cliente:

Viajeros, ya sea por negocios o placer, cuya estancia será mayor a 2 días en la ciudad de origen y que necesiten moverse de un lugar a otro, en un inicio serán personas que viajen a Guadalajara, posteriormente nos iremos expandiendo a CDMX, Monterrey, Puebla, Queretaro, hasta abarcar el total de la República Mexicana, para posteriormente expandirnos a nivel mundial. Nuestros clientes deben estar a la vanguardia en tecnología y haber utilizado plataformas como Airbnb o UBER para poder usar un servicio de este tipo, ya que si no lo han hecho será difícil que accedan a un servicio de este tipo





Edad: entre 18 y 60 años

Fuentes de ingreso:

Cobro de un 20% de comisión sobre el valor al que se realizó la renta del auto

Se analizará la posibilidad de una tarifa dinámica

Se plantea escalar utilizando la misma estrategia utilizada por UBER, mediante el cual se proponen 4 periodos principales.

En primer lugar la época de desarrollo y aceleración, en la que se programa la aplicación y se comienza a implementar la versión de prueba en la ciudad de Guadalajara. En segundo lugar la época de expansión en México, llegando a algunas otras ciudades.

La tercera el desembarco a nivel internacional, el cual tendrá la siguiente estrategia:

- Conocimiento de la regulación de la ciudad, especialmente encontrando los vacíos regulatorios que permitirían la existencia del servicio.
- Preparación de la plataforma para la ciudad.
- Contratación de un equipo de trabajo.
- Reclutamiento de autos

La cuarta etapa es la adaptación total a la localidad, en la que se experimentan servicios y reajustan costos.





BUSINESS MODEL CANVAS

