

I. Instrucción

De tu experiencia comercial de venta en línea, contesta las siguientes preguntas:

1. Realiza un **Business Model Canvas** o tu Modelo de Negocio en un lienzo, detallando bien la propuesta de valor de tu negocio, los segmentos o clientes a los que tu producto o servicio les puedes dirigir y las otras 7 secciones.

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Segmentación de consumidores
<p>La persona que me ayuda como mentor, y tiene aproximadamente 25 años de experiencia en la industria a la que me metí es mi padre, Luis Robles. Profesor Juan Pablo, encargado de dar la materia <i>dirección de empresas</i> y responsable de iniciar el negocio.</p>	<p>Negocio dedicado a comprar, agregar valor y vender vehículos usados.</p>	<p>El negocio ejercerá sus labores de forma honesta. A diferencia de la competencia, se busca tener una fuerte presencia en redes sociales para que se pueda enterar la gente del inventario de forma online. Además, los precios podrán ser accesibles, a diferencia de proveedores más grandes como las agencias, y también se proveerá transparencia en lo que respecta al estado del vehículo, a diferencia de los lotes y tianguis de autos.</p>	<p>El negocio estará caracterizado por ganarse la confianza de que los clientes saben que compran un carro de calidad y en buen estado. Se va a propiciar que tengan la seguridad de hasta buscar consultoría en el negocio.</p>	<p>Negocio que busca enfocarse a clientes (también son consumidores) que necesiten comprar o cambiar para obtener un vehículo que satisfaga sus necesidades. Dependiendo del inventario, un cliente será capaz de encontrar un carro en la empresa que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reduzca su gasto de gasolina. - Sea de otro tamaño (más grande o chico). - Pertenezca a otro segmento (carro austero, típico, de lujo). - De una experiencia diferente de manejo.
	<p>Recursos Clave</p> <p>Los recursos del negocio son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clase de <i>dirección de empresas</i>. - Años de <i>experiencia</i> empírica en el mercado de los vehículos. - <i>Preparación</i>: título técnico en mecatrónica que sienta las bases de electrónica y mecánica para poder aportar un 		<p>Canales de Distribución</p> <p>El contacto con el cliente va a ser inicialmente en línea; ya sea por medio de las redes sociales (WhatsApp, Instagram) o por medio de las plataformas de venta (MercadoLibre, segunda mano, VivaAnuncios, OLX). Por otro lado, la muestra de los</p>	

	valor agregado a los activos.		vehículos, y la compra o venta será llevada a cabo de forma presencial, en el lugar donde mejor convenga a ambas partes.	
Estructura de costos Los costos del negocio son: <ul style="list-style-type: none"> • Inversión inicial para la compra de un vehículo. • Pagos por asesoría y reparación (mecánicos, eléctricos, rectificadoras, suspensiones, mofles, etc.). • Refacciones. • Accesorios que agreguen valor a los productos (aromatizantes, tapones para la llanta, focos, etc.). 			Fuente de ingresos Los ingresos provienen de la ganancia a partir de los vehículos vendidos. Es una fuente de dinero que crecerá de forma directamente proporcional al número de activos presentes en el inventario al momento.	

2. ¿Cómo es el mercado en el que compites? ¿Quiénes son los líderes en esa industria? ¿Cómo te diferencias de sus productos o servicios?

Ya en la segunda mitad del 2022 y actualmente aún siendo evidentes las consecuencias, el mercado de los automóviles usados entró en auge debido a la falta de chips; esto último genera un desabasto de vehículos nuevos, ocasionando que una gran masa del mercado se desplace en busca de autos usados, inundando demanda hasta en carros que antes resultaban poco atractivos (como los carros de lujo seminuevos, o anteriores). Dicho eso, es un buen momento para entrar al mercado.

Afortunadamente, los vehículos de segunda mano no pertenecen a ningún monopolio, lo cuál permite a todos poder ser parte de la actividad. Existen distintos proveedores dependiendo de los clientes: para aquellos que desean comprar un carro, buscan garantías y están dispuestos a pagar por esa seguridad, se pueden acercar a empresas grandes como Kavak, o agencias (Nissan, Ford, Chevrolet, ...) que aparte de mover vehículos nuevos, también se hacen de activos tomando a cuenta carros viejos; por otro lado, las personas que estén dispuestas a correr más riesgo, a cambio de pagar precios más bajos, pueden recurrir a loteros y tianguis de autos, pero no pertenecen a una sola asociación.

Dicho eso, la oferta del negocio es ofrecer carros que inspiren confianza y se transmita de boca a boca entre los clientes, pero sin tener que pagar las cuotas excesivas que empresas grandes cobran por garantizar eso.

3. ¿Hiciste alguna investigación de mercado? ¿Qué fuentes consultaste?

El mercado es conocido por mí, debido a que, por interés, me mantengo actualizado a su estado y movimientos. Sin embargo, para conocer la oferta de la competencia de forma específica a mis productos, utilicé el simulador de precios que ofrece MercadoLibre, además, al hacer el listado que muestre productos similares a los míos en otras plataformas (como SegundaMano), es posible ordenar los resultados por precios y calcular la mediana al irse hacia la página de enmedio.

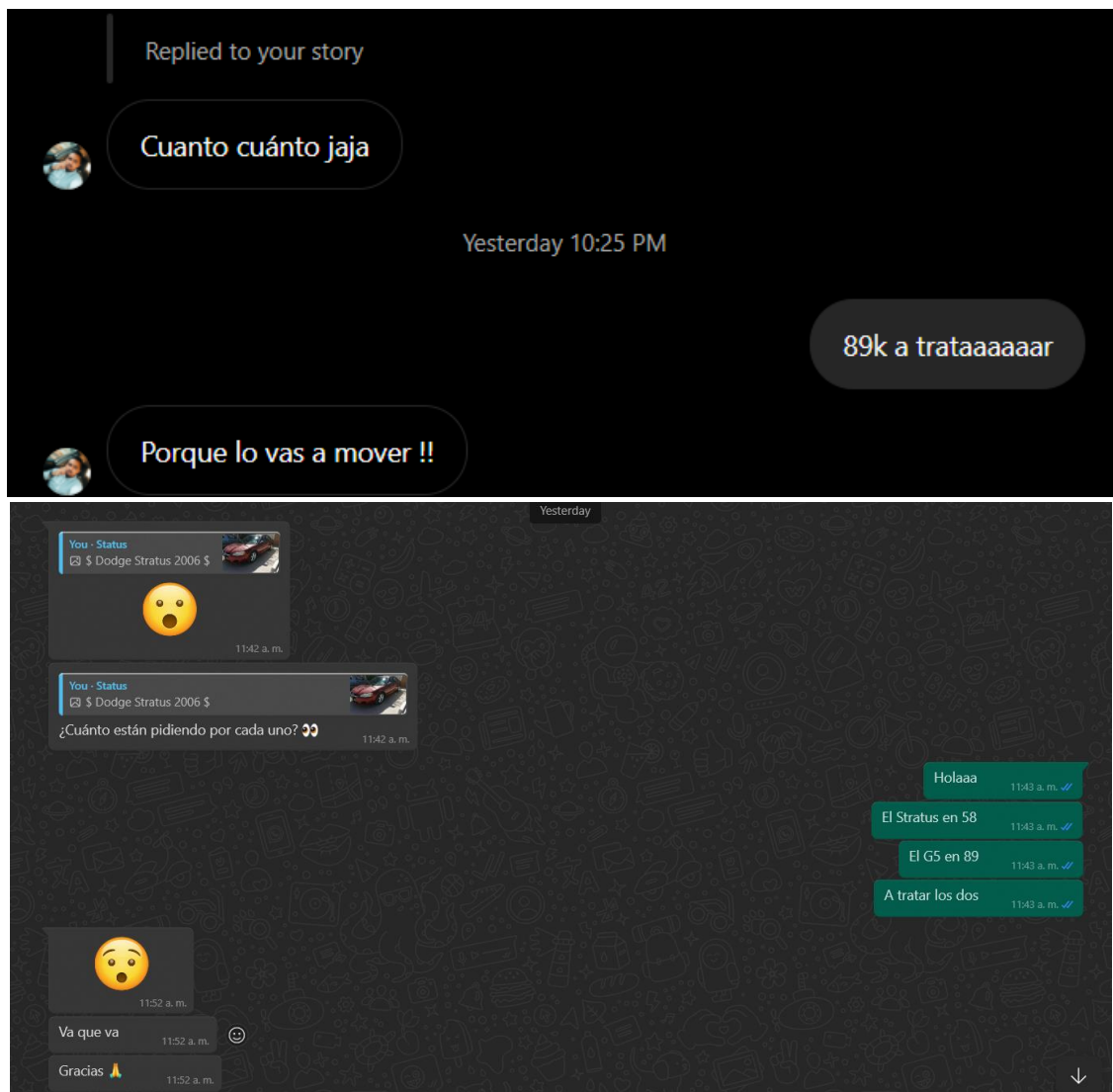
4. **¿Qué tipo de motivación mueve a tus clientes a comprar tu producto o servicio? ¿qué compra el que compra?**

Generalmente, la motivación de una persona que busca vehículos es extrínseca, ya que le atrae una recompensa por trabajar arduamente, o de no necesitar de algo o alguien más (como transporte público, aplicaciones de transporte o gente que les brinde ride).

Cabe mencionar que algunas personas tienen un carro en su lista de metas, más por saber que son lo suficientemente estables para comprar un carro, que por necesidad. En ese aspecto, cumplir algo más de la lista de deseos, puede verse como desarrollo personal y aportaría un ápice a motivación intrínseca.

5. **¿Qué estrategia seguiste para vender tu producto o servicio? ¿Cómo te fue? (vendiste, recibiste pedidos, etc.)**

El mercado de los autos es actualmente super competitivo y puede llegar a ser difícil concretar una venta en una sola semana, sin embargo, los esfuerzos iniciales de ofrecer los carros se mantendrán por al menos un mes (gracias a las plataformas) y lo que mejor dio resultados fueron los comentarios de familiares y amigos al ofrecer en redes sociales.



La estrategia fue: antes de empezar, acoplé mi modelo a las 4P, definí:

- Producto – Dos vehículos usados: Dodge Stratus STX 2006, Pontiac G5 GT 2009.

- Precio – Utilicé el estimador de precios de mercado libre y calculé la mediana de los precios en productos similares
- Plaza – Los productos van a ser visualizados en plataformas específicas como mercado libre, vivaanuncios, segunda mano y marketplace, teniendo las interacciones para muestra, compra o venta de forma personal.
- Publicidad – Los carros fueron además promovidos en mis redes sociales: whatsapp e Instagram, y rotulados para que puedan ofrecerse solos mientras estén en la calle.

6. Después de la experiencia, ¿qué tipo de decisiones comerciales tomarías distintas para mejorar tus resultados?

Considero que gran parte del mercado se desarrolla de forma offline, una estrategia más agresiva que sin duda daría resultados mejores es mover el vehículo dentro de la ciudad con sus respectivos rótulos y llevarlo a tianguis de autos, incluso es una posibilidad ofrecerlo a lotes de autos de uno en uno.

7. Si fue tu primera experiencia vendiendo, comparte cómo fue. Si ya habías vendido, comparte qué hiciste mejor con la estrategia que planteaste.

Este ha sido mi intento más serio de venta y quiero decir que fue grato publicar los productos y ver la reacción del público. Siento que con algo más de experiencia, es un negocio que puede ser sustentable y será sencillo de escalar. Además, meterse en un mundo como este, es algo que puede dejar gran crecimiento en lo que respecta al conocimiento automotriz.

Finalmente, considero que fue útil pensar más en los clientes para publicar, porque facilitó todo el proceso saber quién era mi objetivo.

Fuentes:

<https://www.forbes.com.mx/el-mercado-de-los-autos-usados-esta-en-auge-pero-sabes-en-que-fijarte-al-comprar-uno/>

<https://www.kavak.com/mx>

<https://vendedores.mercadolibre.com.mx/nota/como-usar-el-simulador-de-costos-de-mercado-libre>

<https://www.eleconomista.com.mx/opinion/La-revolucion-del-mercado-de-autos-usados-20210929-0176.html>

<https://github.com/LuisR->

[jpg/School/blob/master/Other/Eighth%20Semester/DirecciondeEmpresas/Cars/Sells%20Strategy%20-%20Cars.md](https://github.com/LuisR-jpg/School/blob/master/Other/Eighth%20Semester/DirecciondeEmpresas/Cars/Sells%20Strategy%20-%20Cars.md)

Recomendaciones:

- ✓ Debes copiar todas las fuentes que consultaste (ligas de internet). Consulta su página web, redes sociales, comentarios y opiniones, noticias, etc.
- ✓ Responde con seguridad y alto nivel de compromiso.
- ✓ Relaciona los conceptos vistos en clases.
- ✓ Cuida la ortografía y signos de puntuación.
- ✓ Se califica el análisis, el pensamiento estratégico y la toma de decisiones.
- ✓ Contestar en este archivo de Word, convertirlo a PDF y mandarlo a jbecerra@up.edu.mx