

16P Carros

Mi modelo de negocios reflejado en las 16 P se ve de la siguiente manera.

Persona

El público objetivo de mis vehículos son personas que buscan esos modelos específicamente. Ya sea que busquen una dosis de adrenalina o de comfort, pero serán personas con necesidades específicas que no puedan satisfacer en una agencia.

Positioning

Busco que mi marca brinde confianza, planeo ofrecer los servicios de una agencia o empresa grande pero con un inventario selecto y a bajo costo.

Product

Pontiac G5 GT del 2009 con 192,000 km recorridos por solo 89,000 MXN. Este auto deportivo cuenta con un motor de 2.2 litros y transmisión manual, perfecta conducción emocionante.

El exterior de este Pontiac G5 GT tiene diseño aerodinámico y vistosos detalles. El interior también está en buenas condiciones, tiene asientos cómodos con calefacción y un sistema de sonido Pioneer de alta calidad, incluye búfer original.

Dodge Stratus STX del 2006 por solo 58,000 MXN. Este sedán es una gran opción para aquellos que buscan un vehículo confiable y cómodo para su día a día. Lleva 156,000 km recorridos y un motor de 2.4 litros, automático. El interior está en excelentes condiciones, con asientos cómodos y un sistema de aire acondicionado funcional.

El vehículo ha sido bien cuidado y se le han hecho todos los servicios de mantenimiento en tiempo y forma. Contáctame hoy mismo para mayor información.

Placement

Los productos estarán presentes en plataformas en línea de venta de autos o productos usados, como mercadolibre, vivaanuncios, segundamano y facebook

marketplace.

Perceptions

Pretendo que los clientes tengan la confianza de acercarse a los carros y asegurarse de algunas dudas que tengan.

Como la transmisión del stratus, que suele ser un tabú lo automático.

Pricing

Basado en la mediana y promedio ofrecido por mercadolibre, los carros quedaron en:

- Stratus 58k
- G5 89k

Purchase process

Los clientes interesados serán libres de revisar y manejar el auto, si deciden proceder, se acepta el pago por cualquier método y finalmente se llenará una carta responsiva para concretar la venta.

Product life cycle

Ambos carros están en buen estado, son usados, claro. Pero con buen cuidado, les quedan años de vida a los dos.

Profitability

La ganancia de ambos carros ronda los 3k.

Pandemic prevention

Los carros son activos aún cuando no están en venta, entonces tenerlos representa ya un beneficio porque sirve para transportarnos.

Popularity

La popularidad de los vehículos puede estar en juego ya que no son chicos y esa es la tendencia actualmente debido a la alza en costos de gasolina.

Perdurable

El modelo creo que es sustentable porque en general, metiendo un poco de tiempo y dinero al carro, se puede generar valor agregado. Permitiendo obtener ganancias que servirán para reinvertir en el auto.

Promotion

Los carros serán promovidos en persona, moviendolos con sus rótulos indicando el modelo y precio.

Además en redes sociales se publicarán periódicamente (instagram, whatsapp).

Past of time

El pasado de los carros es claro gracias a su historial de pagos y endozos de la factura. Además, el estado actual de un vehículo habla de su pasado.

Partners

Los aliados serán los mismos compradores que van a recomendar el negocio gracias a su experiencia. También se pueden buscar alianzas con mecánicos y/o eléctricos que ofrezcan un descuento por nuestra confianza.

Patents

Campo abierto a investigación para el negocio.