



[Página web](#)

Hipótesis para el problema de ciclismo y dispositivos de movilidad eléctricos

Hipótesis de valor

- ¿Necesitan los ciclistas y consumidores de dispositivos eléctricos de movilidad consejos sobre sus rutas diarias? ¿Utilizarían estaciones de servicios pensadas para ellos?
- Estaciones de movilidad que proporcionen:
 - Aparcamiento seguro de bicicletas.
 - Cargadores para bicicletas eléctricas.
 - Zona de descanso con máquinas expendedoras.
- App con rutas que minimicen tráfico y cuestas, donde se muestran las estaciones de movilidad.
- ***¿Pagarías una suscripción mensual para tener este servicio?***

Hipótesis de crecimiento

- Servicios adicionales para las estaciones de movilidad:
 - Duchas individuales.
 - Reparación de bicicletas.
 - Tiendas propias para la venta de víveres y artículos para bicicletas y dispositivos eléctricos de movilidad.
 - Proporcionar vehículos propios de movilidad que puedan ser utilizados por los clientes y dejados siempre dentro de nuestras áreas de servicio.
- Productos de señalización inteligente para la bicicleta y dispositivos eléctricos de movilidad (intermitentes, señal de frenado con sensor inercial).

Tercera parte – Resolución de preguntas

1) Explica una de las hipótesis de valor de tu propuesta.

Dado que el negocio que planteamos gira entorno al uso de bici en ámbitos urbanos, proponemos como primera hipótesis la validar la más arriesgada: ¿realmente hay suficiente quorum de personas que irían en bici a trabajar si sus problemas principales se solucionan?

En este punto nos enfocaríamos en el aparcamiento y el aseo/duchas. La idea sería alquilar locales en zonas concurridas haciendo un análisis previo del coste-valor asociado.

Validaríamos esta hipótesis si pudiéramos hacer rentable esta rama de negocio y si la idea fuera aceptada por parte del público general.

2) Si esta hipótesis de valor no se confirmara, ¿qué otra hipótesis de valor alternativa podría probarse (pivotar)?

Conversión de las estaciones de movilidad en una red de alquiler de bicicletas mediante economía colaborativa, de forma que pongamos en contacto a los propietarios de bicicletas que no las utilizan a diario con usuarios ocasionales que no disponen de ella en la ciudad. Como empresa, gestionaremos el préstamo, cobro, seguimiento de la ubicación de las bicicletas alquiladas para evitar robos, mantenimiento de estas y pago a los propietarios, a cambio de un porcentaje de los beneficios obtenidos y una cuota mensual de pertenencia a la red de alquiler.

3) Si esta hipótesis de valor sí se confirmara, ¿qué propones para perseverar?

- Ampliar las funcionalidades de las estaciones de movilidad con taquillas, estaciones de carga para bicis eléctricas...
- Vender dispositivos inteligentes de seguridad (intermitentes, luces de frenos con sensores inerciales para su encendido automático).
- Desarrollar la app móvil con establecimiento de rutas que tienen en cuenta el porcentaje de pendiente en las mismas y la segregación respecto al tráfico rodado, señalando las estaciones de movilidad de la red.

4) Si en lugar de una pre-orden o pedido anticipado, hubiésemos optado por hacer pedidos reales, al no tener el producto aún desarrollado, tendríamos que solucionar el problema del cliente manualmente. ¿Cómo lo haríamos en el caso de tu producto? ¿Existe alguna alternativa para servir manualmente el producto? (Backoffice, bicicleta, etc...)

Implementar un negocio propio es costoso y requiere de muchos preparativos para implementar los servicios de seguridad e higiene que se propone. Por este motivo se recurriría al alquiler de un negocio vacío y acomodarlo para simplemente almacenar bicicletas de la forma más óptima posible.

Los servicios de higiene y comodidad de suplirán de forma más simple, recurriendo a una pequeña zona de descanso y el uso de máquinas expendedoras de alimentos y bebidas.