

# Capítulo I: Introducción

## 1.1. Startup Profile

### 1.1.1. Descripción de la Startup

Somos WeTech, interesados en el desarrollo de soluciones de micromovilidad eléctrica compartida, integrando tecnología de vanguardia en transporte urbano.

Buscamos transformar la movilidad urbana en Lima ofreciendo un transporte rápido, económico, sostenible y adaptado a la realidad peruana.

Misión	Visión	Valores
<ul style="list-style-type: none"><li>• Impulsar la transición hacia una movilidad urbana sostenible en el Perú.</li><li>• Ofrecer alternativas de transporte compartido que reduzcan el tráfico.</li><li>• Mejorar la calidad de vida de nuestros usuarios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ser la opción principal en micromovilidad eléctrica.</li><li>• Reconocidos por innovación, impacto social y ciudades más limpias y conectadas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Confidencialidad: Protección de vehículos y datos de clientes.</li><li>• Innovación: Mejora continua del servicio y plataforma.</li></ul>
Castro Pariona, Jefferson Ernesto		<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudiante de Ingeniería de Software.</li><li>• Motivador, trabajo en equipo.</li><li>• Interés en grandes empresas y emprendimiento propio.</li></ul>

Integrantes	Foto	Descripción del perfil
Bonifacio Jaramillo, Samuel Jesus		<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudiante de Ingeniería de Software (5to ciclo).</li><li>• Experiencia en Javascript, C++, Typescript, React.</li><li>• Apasionado por IA, ajedrez, música y fútbol.</li></ul>
Romero Meza, Jhimy Pool		<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudiante de Ingeniería de Software (5to ciclo).</li><li>• Responsable, comprometido y colaborativo.</li><li>• Conocimientos previos en tecnología y desarrollo de proyectos.</li></ul>

Integrantes	Foto	Descripción del perfil
Seminario Castillo, Diego Vicente		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiante de Ingeniería de Software.</li> <li>• Responsable y comprometido con resultados de calidad.</li> <li>• Enfoque práctico e innovador, colaboración activa.</li> </ul>
Morales Sosa, Arnold Gabriel	 Foto de Arnold	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiante de Ingeniería de Software.</li> <li>• Experiencia en ensamblaje, mantenimiento, conectividad y desarrollo de software.</li> <li>• Conocimientos en C++, Python, Javascript, agile scrum, SQL, NOSQL, vue.js, jenkins.</li> <li>• Responsable, proactivo, creativo y facilidad para trabajo en equipo.</li> </ul>
<p>1. El valor número 1 que un cliente quiere de mi servicio es la <b>disponibilidad y confiabilidad</b>: poder encontrar un vehículo cercano y operativo cuando lo necesita, sin retrasos ni fricciones.</p> <p>2. El cliente también puede obtener estos beneficios adicionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Ahorro de tiempo en sus traslados diarios.</li> <li>◦ Costos más bajos en comparación con taxis o vehículos privados.</li> <li>◦ Contribución a la sostenibilidad y reducción de emisiones de CO<sub>2</sub>.</li> <li>◦ Flexibilidad de pago por uso o planes de suscripción.</li> <li>◦ Seguridad gracias a rastreo GPS, bloqueo remoto y soporte en tiempo real.</li> </ul> <p>3. Vamos a adquirir la mayoría de los clientes a través de estrategias de marketing digital, incluyendo redes sociales, campañas en Google Ads, influencers de movilidad sostenible, promociones para primeros usuarios y alianzas con universidades y empresas que incentiven el uso de transporte eco-friendly.</p>		

4. Haré dinero a través de:

- **Pagos por uso** (cobro por minuto o kilómetro).
- **Planes de suscripción** para usuarios frecuentes con descuentos.
- **Alianzas corporativas** para proveer movilidad a empresas como beneficio a sus empleados.

5. Mi competencia principal en el mercado serán servicios de movilidad existentes como **InDrive, Cabify, scooters particulares y transporte público informal.**

6. Los venceremos gracias a:

- Enfoque exclusivo en **vehículos eléctricos** con bajo impacto ambiental.
- Experiencia local adaptada a la realidad peruana (rutas, precios, disponibilidad).
- **Soporte técnico en tiempo real** y garantías de seguridad en cada viaje.
- Plataforma intuitiva y amigable para reservar, pagar y desbloquear en segundos.

7. Mi mayor riesgo es que los vehículos no estén disponibles en el momento que el usuario los necesita o que la experiencia técnica (app, GPS, pagos) falle, lo que afectaría la confianza en el servicio.

8. Resolveremos esto a través de una **gestión de flota inteligente**, mantenimiento preventivo, algoritmos de redistribución de vehículos en zonas de alta demanda, pruebas continuas de la app y un equipo de soporte disponible para resolver incidencias rápidamente.

## 9. Otras suposiciones:

- Los usuarios estarán dispuestos a cambiar de transporte tradicional a micro movilidad eléctrica si el precio es competitivo.
- Los vehículos serán seguros y resistentes para el tráfico limeño.
- La infraestructura urbana (ciclovías, estacionamientos) será suficiente para operar sin problemas.
- El gobierno no impondrá barreras regulatorias significativas.

## Si se prueba que estas suposiciones son falsas:

- Si los usuarios no adoptan el servicio, perderíamos tracción inicial y no alcanzaríamos la masa crítica necesaria.
- Si los vehículos no resisten el uso intensivo o hay vandalismo frecuente, el costo de operación se volvería insostenible.
- Si existen barreras legales, podría retrasar o frenar el despliegue del servicio.

---

## Users

- Jóvenes profesionales que buscan transporte eficiente.
- Estudiantes universitarios que necesitan llegar puntualmente a clases.
- Trabajadores de oficina que requieren una alternativa al tráfico y transporte público saturado.
- Personas con mentalidad eco-friendly que desean reducir su huella de carbono.

---

## User Outcomes

### ¿Quién es el usuario?

Personas que se desplazan de forma frecuente en Lima, buscan rapidez, economía y sostenibilidad en sus

viajes diarios.

### ¿Qué problemas tiene nuestro producto y cómo se pueden resolver?

- **Problema 1:** Transporte público saturado, lento e inseguro.  
**Solución:** Ofrecer scooters, motos y bicicletas disponibles 24/7 en puntos estratégicos.
- **Problema 2:** Alternativas privadas (taxi, auto) son costosas.  
**Solución:** Tarifas más bajas que un taxi, con opción de pago por uso o suscripción.
- **Problema 3:** Desconfianza en disponibilidad o mantenimiento de vehículos.  
**Solución:** Sistema de monitoreo en tiempo real, mantenimiento preventivo y soporte técnico.

### ¿Qué características son importantes?

- Reserva y desbloqueo inmediato desde la app.
- GPS en tiempo real para ubicar vehículos.
- Planes flexibles de pago.
- Soporte en tiempo real para incidencias.
- Perfil de usuario con historial de viajes y consumo.

### ¿Dónde encaja nuestro producto en su vida?

- Como solución de transporte diario para ir al trabajo, universidad o actividades sociales.
- Como alternativa rápida en emergencias o cuando el transporte público falla.

### ¿Cuándo y cómo es usado nuestro producto?

- **Cuándo:** Mañanas y tardes (horas punta), en salidas nocturnas, y fines de semana.
- **Cómo:** El usuario abre la app, localiza un vehículo cercano, reserva, desbloquea con su celular, conduce hasta su destino y cierra el viaje para que el cobro sea automático.

### ¿Cómo debe verse y comportarse el producto?

- Interfaz clara, con mapa interactivo y disponibilidad visible.
- Fluido y rápido (sin pantallas de carga largas).
- Seguro y confiable (confirmaciones de reserva, notificaciones de estado).
- Debe transmitir modernidad, confianza y compromiso con el medio ambiente.

#### 1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements

##### Hipótesis 1: Disponibilidad de Vehículos

We believe that habilitar un sistema de **geolocalización en tiempo real** para mostrar la ubicación exacta de scooters, motos y bicicletas

for jóvenes profesionales, estudiantes y trabajadores de oficina en Lima

will achieve un aumento en la confianza de los usuarios y mayor tasa de reservas, al garantizar que puedan encontrar un vehículo cercano disponible.

We will know this is true when we see que al menos el **70% de las reservas provienen de usuarios que consultaron el mapa en tiempo real** y que la **tasa de cancelación de viajes por falta de disponibilidad baja en un 30%**.

## Hipótesis 2: Pago Flexible y Accesible

**We believe that** ofrecer **planes de pago por uso y suscripciones flexibles** dentro de la app **for** usuarios frecuentes de transporte que buscan ahorro en su movilidad **will achieve** una mayor retención de clientes y repetición de viajes.  
**We will know this is true when we see** que al **menos el 40% de los usuarios activos adquieren un plan de suscripción** después de su primer mes de uso.

---

## Hipótesis 3: Seguridad y Confianza

**We believe that** integrar **funciones de bloqueo remoto, soporte en tiempo real y alertas de seguridad** **for** usuarios preocupados por la seguridad de los vehículos y su integridad personal **will achieve** un aumento en la percepción de seguridad y confianza en el servicio.  
**We will know this is true when we see** un **aumento del NPS (Net Promoter Score) en un 20%** y una **reducción del 15% en reportes de incidentes** en los primeros tres meses.

---

## Hipótesis 4: Marketing Digital y Adopción

**We believe that** implementar **campañas de marketing digital segmentadas** en redes sociales, Google Ads y alianzas con universidades **for** nuevos usuarios que buscan alternativas de movilidad económica **will achieve** un crecimiento acelerado de la base de usuarios en los primeros meses de lanzamiento.  
**We will know this is true when we see** que el **número de registros nuevos mensuales supera el 15% de crecimiento sostenido** durante los primeros seis meses.

---

## Hipótesis 5: Gestión de Flota Inteligente

**We believe that** usar **algoritmos de redistribución de vehículos** para mantener la disponibilidad en zonas de alta demanda **for** usuarios que necesitan transporte en horas punta **will achieve** mayor uso del servicio y satisfacción de los usuarios.  
**We will know this is true when we see** que los **tiempos de espera promedio bajan a menos de 5 minutos** y el **índice de viajes completados aumenta un 25%**.

---

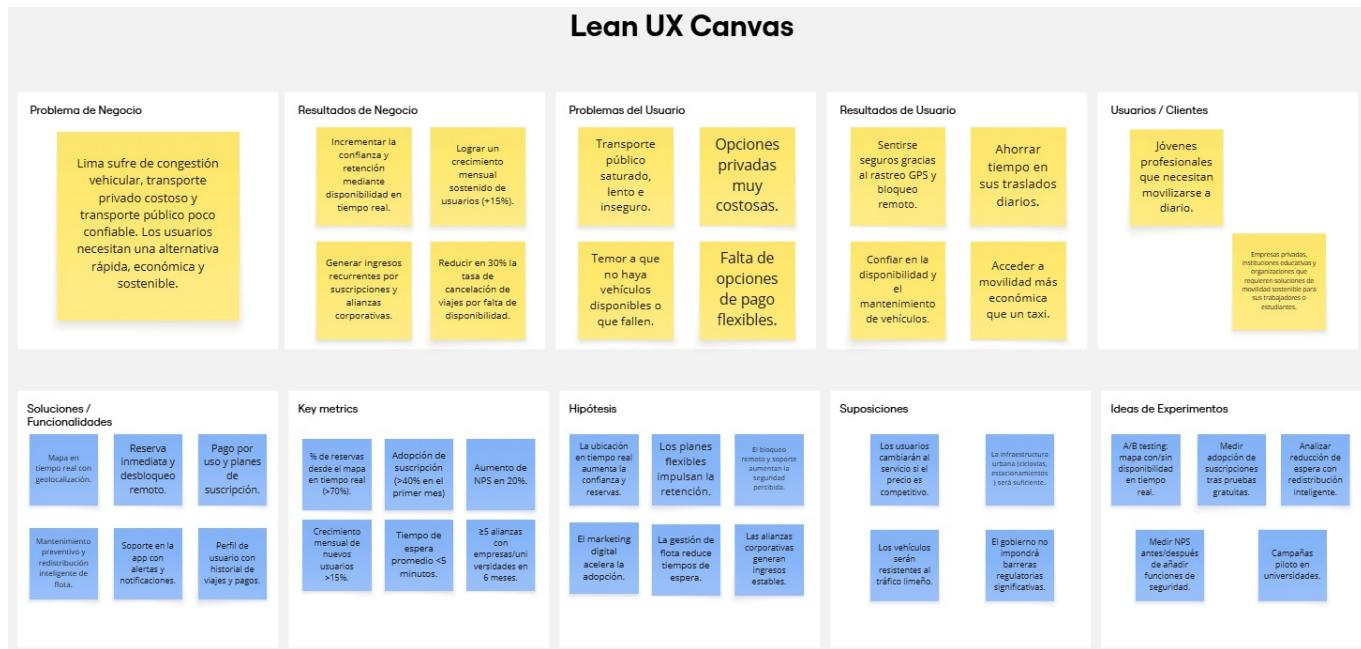
## Hipótesis 6: Alianzas Corporativas

**We believe that** crear **planes de movilidad para empresas y universidades** **for** organizaciones que buscan ofrecer beneficios de transporte a sus empleados o estudiantes **will achieve** ingresos recurrentes y fidelización de clientes institucionales.  
**We will know this is true when we see** que al **menos 5 empresas o universidades se afilan al programa** en los primeros seis meses de operación.

### 1.2.2.4. Lean UX Canvas

El Lean UX Canvas de WeRide plantea que en Lima existe un serio problema de congestión vehicular, transporte público deficiente y alternativas privadas costosas. Frente a ello, la solución propuesta es una

plataforma de micromovilidad eléctrica compartida que ofrezca scooters, bicicletas y motos eléctricas disponibles en tiempo real, con reserva inmediata, desbloqueo remoto y pagos flexibles (por uso o suscripción).



### 1.3. Segmento Objetivo

El sistema integral de micromovilidad eléctrica compartida en el Perú estará orientado inicialmente a dos segmentos objetivos estratégicos, seleccionados en función de sus características demográficas, comportamentales y de consumo.

**Jóvenes Universitarios** Este segmento comprende a estudiantes de educación superior, principalmente mayores de 17 años, residentes en áreas urbanas de alta congestión vehicular como Lima Metropolitana, Arequipa, Trujillo y Cusco. Los jóvenes universitarios presentan una alta familiaridad con tecnologías digitales y aplicaciones móviles, así como una preferencia por medios de transporte económicos, rápidos y sostenibles (Ministerio de Transportes y Comunicaciones [MTC], 2023).

En este grupo, la necesidad principal radica en cubrir trayectos cortos y medios entre la universidad, la vivienda, centros de recreación y puntos de transporte público. El uso de **scooters eléctricos** y **bicicletas eléctricas** responde a la búsqueda de alternativas de movilidad accesibles y seguras. Asimismo, su disposición a utilizar pagos digitales como Yape y Plin facilita la adopción del servicio.

**Empresas** El segundo segmento está compuesto por empresas privadas, instituciones educativas y organizaciones que requieren soluciones de movilidad sostenible para sus trabajadores o estudiantes. Estas entidades podrán acceder al servicio a través de planes de **suscripción mensual**, lo que permitirá ofrecer a sus colaboradores o miembros una opción de transporte ágil. Las empresas representan un segmento estratégico debido a su capacidad de inversión en modelos de suscripción que garantizan ingresos recurrentes. Además, este público objetivo contribuye a consolidar la imagen de responsabilidad social corporativa al implementar prácticas alineadas con la movilidad verde y la reducción de emisiones contaminantes.