

DOCUMENTO DE VISION

1 Vision statement

El propósito de la empresa Plataforma 9-3/4 es implementar una herramienta en línea para la venta de pasajes de ómnibus de larga distancia que permita a los pasajeros buscar servicios disponibles y comprar pasajes de manera segura y eficiente. El cambio positivo que se espera provocar es que los pasajeros puedan comprar pasajes de ómnibus de larga distancia con facilidad

2 Target group

El mercado o segmento de mercado al que se dirige es el de los pasajeros que necesitan comprar un boleto para viajar en ómnibus y que desean hacerlo de manera rápida, fácil y segura a través de una plataforma en línea.

El usuario objetivo es la persona que va a utilizar la herramienta en línea para buscar y reservar su pasaje de ómnibus, mientras que el cliente objetivo es la empresa de transporte que se asocia con la plataforma para vender sus servicios.

3 Needs

La propuesta de valor del producto es proporcionar una plataforma fácil de usar que resuelve el problema de la complejidad del proceso de compra de pasajes de ómnibus de larga distancia, brindando una experiencia más cómoda y práctica para los usuarios. El producto ofrece beneficios como la facilidad de registro, la opción de asociar una tarjeta de crédito para hacer pagos más rápidos, la selección de asientos, la opción "Viaje improvisado" y la posibilidad de compartir información de seguimiento de los viajes.

4 Product

Este producto es una aplicación que se caracteriza principalmente por:

- Permite la búsqueda de servicios disponibles de diferentes empresas de transporte asociadas según el origen, destino, día de viaje, características del ómnibus, asientos libres y ocupados y recorrido intermedio.
- El sistema también ofrece la posibilidad de cancelar o modificar una reserva de pasaje de manera sencilla y rápida.
- La plataforma está diseñada para ser fácil de usar y accesible para todos los usuarios, independientemente de su nivel de experiencia en el uso de herramientas tecnológicas.

5 Business Goal

1. La implementación de una herramienta en línea para la venta de pasajes de ómnibus de larga distancia, como la que desea implementar la empresa Plataforma 9-3/4, puede traer múltiples beneficios comerciales a la empresa:
2. Aumentar los ingresos: al ofrecer la posibilidad de comprar pasajes de ómnibus en línea, la empresa puede aumentar sus ventas al ampliar su alcance y hacer más accesible la compra de pasajes a los usuarios, lo que puede generar un aumento en los ingresos.
3. Reducir costos: la herramienta en línea también puede ayudar a la empresa a reducir costos en la gestión y venta de pasajes, al eliminar la necesidad de contar con una oficina física para realizar las ventas y la gestión de los pasajeros. Además, la implementación de alertas de viajes improvisados puede ayudar a reducir el

número de asientos vacíos, lo que se traduciría en un ahorro en costos de combustible y otros gastos operativos.

4. Desarrollar la marca: al ofrecer una herramienta moderna y accesible para la compra de pasajes, la empresa puede mejorar su imagen de marca y diferenciarse de la competencia.
5. Adquirir conocimientos valiosos: la implementación de estadísticas sobre los servicios puede proporcionar a la empresa información valiosa sobre los patrones de viaje y preferencias de los usuarios, lo que podría ayudar a la empresa a mejorar sus servicios y su oferta de productos.