

Lava Autos

Eres un emprendedor que tiene una idea de negocio sobre una App donde las personas pueden solicitar un lavado de autos a domicilio. Hace un tiempo que te diste cuenta que siempre hay filas en los centros de lavado y que debes esperar al menos 30 minutos antes de que tu auto pueda recibir el servicio.

Por otro lado, eres una persona consciente con el medio ambiente y quieres hacer algo respecto al uso desmedido de agua, por lo que quieres que tu solución involucre productos naturales, biodegradables, sin tóxicos. Sientes que hoy en día las personas están tomando cada vez más conciencia medioambiental y este será un factor diferenciador respecto a la competencia.

1. ¿Qué ideas o hipótesis necesitarías validar a través de un MVP? (3 Puntos)
 - Que las personas están dispuestas a contratar el servicio de lavado de autos a domicilio.
 - Que las personas atribuyen un valor importante al uso de materiales amigables con el medio ambiente.
2. Piensa cómo resolverías el problema y qué tipo de MVP realizarías (3 Puntos)
 - Crearía una página web para reservar el servicio de lavado de autos amigable con el medio ambiente a domicilio, luego del cual, se entregaría una infografía de los KPI ambientales comparándolos a un lavado de autos tradicional.
 - Como MVP, partiría creando un landing page para reservar la hora de este servicio:
 - Mostraría que no hay disponibilidad por el momento.
 - Ofrecería inscribirse a la “fila de espera” para que se le avise cuando se libere un cupo para reservar.
 - Esta estrategia es para validar que la idea genera tracción, para no hacer inversión en los insumos y la contratación de personal, en caso que la idea no se valide.
 - La cantidad de inscripciones para la “fila de espera” sería el KPI que me serviría para validar si la solución propuesta es atractiva para los usuarios y el negocio es viable.
 - Si obtenemos varias inscripciones para la “fila de espera”, y por lo tanto validamos que las personas están dispuestas a contratar este

servicio, podemos avanzar con la creación de la solución propiamente tal.

3. Desarrolla el Lean Canvas del negocio de lavado de autos. (4 Puntos)

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <p>PROBLEM <small>List your top 1-3 problems:</small></p> <p>Pierden mucho tiempo llevando su auto a lavar, y los locales no se preocupan por el efecto que tienen con el medio ambiente.</p> <p>Lava autos tradicionales</p> <p>Opciones de lavado de auto en centros comerciales</p> <p>Lavar el auto por el propio dueño</p> | <p>SOLUTION <small>Describe your solution to the problem:</small></p> <p>Servicio de lavado de autos a domicilio, amigable con el medio ambiente, que se contrata por internet e informa el impacto positivo comparativo del servicio con respecto al medio ambiente</p> <p>KEY METRICS <small>List the 3-5 metrics that will tell you if you are successful:</small></p> <p>Cantidad de agua "ahorrada"</p> <p>Cantidad de servicios contratados</p> | <p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Describe what's unique about your offering and why you are different:</small></p> <p>Ayudamos a las personas conscientes del medio ambiente a que puedan mantener limpios sus autos de una forma eco friendly desde la comodidad de su casa con el servicio de lavado a domicilio que se contrata por internet</p> <p>Lavado de auto eco friendly a domicilio</p> | <p>UNFAIR ADVANTAGE <small>Describe what you do better than your competitors:</small></p> <p>Servicio a domicilio</p> <p>Procesos e insumos eco friendly</p> <p>CHANNELS <small>List the 1-3 channels through which you will reach your customer segments:</small></p> <p>Ofrecer servicios con descuento a través de Municipalidades locales</p> <p>Publicidad RRSS (IG principalmente)</p> <p>Boca en boca</p> <p>Mailing (BBDD propia)</p> | <p>CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customer segments and their needs:</small></p> <p>Personas entre 25 y 45 años que son conscientes con el medio ambiente y que vivan en ciudades, que usen el automóvil de forma recurrente.</p> <p>Millenials que tengan auto y estén preocupados por el medio ambiente</p> |
| <p>COST STRUCTURE <small>List the 1-3 most important costs that you will incur:</small></p> <p>Sueldos personal</p> <p>Insumos para lavado de autos</p> <p>Página web</p> | | <p>REVENUE STREAMS <small>List the 1-3 revenue streams that you will generate:</small></p> <p>Pago por servicio contratado</p> | | |