2022.02.11

Desafío opcional

Pascale Camus

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.

1. Piensa cómo resolverías el problema y qué tipo de MVP realizarías (3 Puntos)

* Se generaría una campaña publicitaria en RRSS para llevar a un landing page donde se podría reservar el servicio de lavado de autos amigable con el medio ambiente a domicilio. En este landing page se mostraría KPI comparativo (con el lavado de auto tradicional) sobre los beneficios ambientales de este servicio.
* Como MVP, partiría creando un landing page para reservar la hora de este servicio:
  + Se mostraría que no hay disponibilidad por el momento.
  + Se 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 y ofrecer el servicio.

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

