

6. Plan de Empresa: Garage Box

1. Resumen Ejecutivo

Garage Box es una solución innovadora diseñada para modernizar la gestión de talleres mecánicos a través de una aplicación full-stack que conecta clientes, mecánicos y administradores. Ofrece funcionalidades como la solicitud de presupuestos, asignación de citas, seguimiento en tiempo real de reparaciones y comunicación eficiente entre usuarios. Con un mercado creciente en el sector automotriz, Garage Box se posiciona como una herramienta clave para optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia operativa.

2. Descripción del Negocio

Visión: Ser la plataforma líder en digitalización de talleres mecánicos, ofreciendo una experiencia integral a usuarios y profesionales del sector.

Misión: Proporcionar a talleres mecánicos una herramienta que simplifique la gestión diaria, permite una comunicación eficiente con los clientes y garantice transparencia en los procesos de reparación.

Propuesta de valor:

- Seguimiento visual en tiempo real del estado de las reparaciones.
- Comunicación directa entre clientes y mecánicos.
- Gestión eficiente de citas y presupuestos.
- Interfaz intuitiva y accesible en web..

3. Análisis de Mercado

3.1 Mercado objetivo

Garage Box está dirigido a:

- **Talleres mecánicos pequeños y medianos** que buscan modernizar su gestión.
- **Clientes particulares** que desean mayor transparencia y comodidad en el proceso de mantenimiento de sus vehículos.
- **Administradores de talleres** interesados en optimizar recursos y mejorar la experiencia del cliente.

3.2 Competencia

Existen diversas aplicaciones en el mercado que ofrecen funcionalidades similares, como Carglass, Midas y Volkswagen Service. Sin embargo, GarageBox destaca por:

- Un sistema de seguimiento en tiempo real.
- Integración de comunicación en tiempo real entre clientes y mecánicos.
- Modularidad y escalabilidad adaptada a las necesidades específicas de cada taller.

3.3 Oportunidades

- Crecimiento en el uso de tecnologías digitales en el sector automotriz.
- Demanda de mayor transparencia y comodidad por parte de los clientes.
- Poca presencia de herramientas similares en talleres pequeños y medianos.

4. Plan de Marketing

4.1 Estrategias de promoción

- **Publicidad digital:** Anuncios en redes sociales y motores de búsqueda dirigidos a talleres y clientes finales.
- **Demostraciones:** Ofrecer pruebas gratuitas de la plataforma para captar clientes potenciales.
- **Colaboraciones:** Alianzas con asociaciones de talleres y distribuidores de piezas automotrices.
- **Presencia en ferias y eventos:** Participación en eventos del sector automotriz para mostrar las ventajas de Garage Box.

4.2 Canales de distribución

- **Sitio web oficial:** Para la descarga e información de la plataforma.
- **Red de distribuidores:** Contacto con empresas del sector para promover el uso de la herramienta.

5. Operaciones

5.1 Funcionalidad del negocio

Garage Box operará bajo un modelo de negocio basado en suscripciones, con opciones flexibles según el tamaño del taller y los servicios requeridos. El sistema estará alojado en un servidor centralizado que permita el acceso seguro a los datos en tiempo real.

5.2 Recursos necesarios

- **Equipo de desarrollo:** Para mantenimiento y nuevas funcionalidades de la plataforma.
- **Infraestructura tecnológica:** Servidores para alojar la base de datos y la API.
- **Soporte técnico:** Para atender dudas y problemas de los clientes.

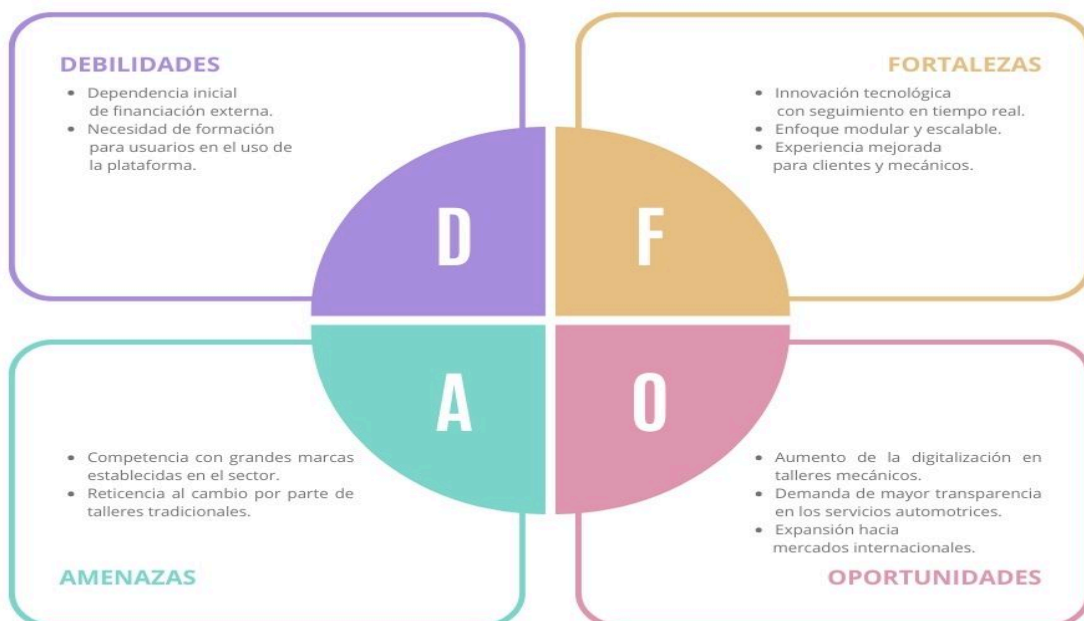
5.3 Flujo de trabajo

1. Registro de talleres y usuarios.
2. Configuración personalizada según las necesidades del cliente.
3. Implementación del sistema en el taller.
4. Monitoreo continuo y soporte técnico.

6. Plan Económico Financiero

6.1 Matriz DAFO

- El análisis DAFO muestra que una de nuestras mayores fortalezas es la innovación tecnológica, lo que nos posiciona de forma competitiva frente a soluciones tradicionales. Sin embargo, la falta de financiación externa puede limitar el crecimiento inicial. Las oportunidades, como la digitalización del sector, pueden compensar estas debilidades si se aprovechan adecuadamente. Las amenazas como la competencia con grandes marcas nos obligan a ofrecer un servicio diferenciador y altamente eficiente.



6.3 Plan de Tesorería – *GarageBox* (Año 1 con venta de app + mantenimiento)

Supuestos:

- No hay financiación externa (ni subvención).
- Comienzas con una **aportación propia de 1.000 €** para cubrir los primeros meses.
- Venta de app: **3.000 € por cliente** (único pago).
- Mantenimiento mensual promedio: **200 €/cliente**.
- Aportación inicial: **1.000 €** (del emprendedor).
- Primeras ventas desde el mes 2.
- Crecimiento de clientes:
 - M2: 1 cliente
 - M3: +1 cliente
 - M4: +1 cliente
 - M5: +2 clientes
 - M6: +2 clientes
 - Total al final de M6: 7 clientes
- Gastos mensuales fijos: hosting, publicidad, asesoría, etc.

Concepto	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Aportación inicial	1000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venta App (3000 €/c/u)	-	3000	3000	3000	6000	6000	-	-	6000	9000	9000	-
Mantenimiento (200 €/c)	-	200	400	600	1000	1400	1400	1400	1800	2400	3000	3000
Total entradas (€)	1000	3200	3400	3600	7000	7400	1400	1400	7800	11400	12000	3000
Salidas de dinero												
Hosting y dominios	50	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100
Publicidad / marketing	100	150	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300
Asesoría y fiscalidad	-	50	50	50	50	50	50	50	70	80	100	100
Otros gastos operativos	50	75	100	120	150	180	180	200	200	230	230	250
Total salidas (€)	200	325	350	420	500	580	580	600	620	710	730	750
Saldo mensual (€)	800	2875	3050	3180	6500	6820	820	800	7180	10690	11270	2250
Saldo acumulado (€)	800	3675	6725	9905	16405	23225	24045	24845	32025	42715	53985	56235

Se parte de una inversión inicial de 1.000 €, sin financiación externa. Se ingresa por la venta del software (3.000 €/cliente) y un mantenimiento mensual medio de 200 €. Desde el segundo mes se captan clientes de forma progresiva, alcanzando 7 en el primer semestre. Los gastos son bajos y el balance es positivo desde el inicio, superando los 28.000 € al final del año.

7. Análisis del entorno

- **Macroentorno :**

- Político: Regulaciones sobre software o protección de datos.
- Económico: Crecimiento de la demanda de servicios digitales.
- Social: Cambio de comportamiento del consumidor, busca más transparencia.
- Tecnológico: Aumento del uso de apps en el sector automotriz.
- Ecológico: Menos impacto si se optimizan desplazamientos.
- Legal: Normativas sobre privacidad y facturación electrónica.

- **Microentorno** (actores cercanos al negocio):

- Clientes: Talleres y particulares.
- Proveedores: Servicios de hosting, APIs externas.
- Competidores: Apps como CarFix, Carglass, etc.
- Intermediarios: Asociaciones de talleres, redes de distribución.

8. Cuenta de resultados y Balance

Cuenta de resultados (ejemplo simplificado para el primer año):

Concepto	Total (€)
Ingresos (App + Mto.)	33.000
Gastos operativos	4.000
Beneficio bruto	29.000
Impuestos (15%)	4.350
Beneficio neto	24.650

✦ Balance (simplificado al final del año):

Activo	Pasivo y Patrimonio
Caja / Bancos: 24.650 €	Aportación inicial: 1.000 €
Equipamiento / Infraestructura	Beneficio retenido: 23.650 €
Total: 24.650 €	Total: 24.650 €

9. Conclusión

Garage Box es una solución integral y disruptiva que responde a las necesidades del sector automotriz. Con un modelo de negocio claro, un mercado objetivo definido y un enfoque en la mejora de la experiencia del usuario, tiene el potencial de revolucionar la gestión de talleres mecánicos y posicionarse como una herramienta indispensable en el mercado.