



Competencia y oferta actual

Comparativo por tienda: autonomía, servicio, refacciones, garantía, precios y tienda en línea.

Página: Competencia

COMPARATIVO DE COMPETENCIA (DATOS DE CAMPO)

9

Tiendas evaluadas

5

Con tienda en línea

3

Sin producto/activación (Elektra, Mega, Soriana)

1 año

Garantía líder (Walmart, Chedraui, Liverpool, Remo)

Tienda	Autonomía	Servicio	Refacciones	Garantía	Precios (MXN)	Tienda en línea	Disponibilidad
Waldos Moto	50-60 km	Tamulté	Sobre pedido	6 meses	6-9k; 11-13k; 21-24k	Sí	
Waldos Strada	50-60 km	Tamulté	Sobre pedido	6 meses	6-9k; 11-13k; 21-24k	Sí	
Walmart	50-60 km	No cuenta con servicio	Sobre pedido	1 año	6-9k	Sí	
Chedraui	50-60 km	El Valeroso	Sobre pedido	1 año	6-9k	Sí	
Liverpool	50-60 km	Mr Volt	Sobre pedido	1 año	21-24k	Sí	
Elektra	—	—	—	—	—	—	Activación de producto

Tienda	Autonomía	Servicio	Refacciones	Garantía	Precios (MXN)	Tienda en línea	Disponibilidad
							próximamente
Mega	—	—	—	—	—	—	No hay producto en existencia
Soriana	—	—	—	—	—	—	No hay producto en existencia
Remo Motos	50-60 km	No cuenta con servicio	Sobre pedido	1 año	6-9k; 11-13k;	No	

Talleres asociados: Mr Volt (Liverpool), El Valeroso (Chedraui), Tamulté (Waldos).

TESTIMONIOS DE IMPORTANCIA

"

"La falta de refacciones es la principal causa por la que quedamos mal con el cliente."

Mr Volt

"

"La falta de información al cliente sobre el cuidado del equipo por parte del vendedor es importante para la vida útil del producto."

Taller Valeroso

"

"No hay lugares para dar servicio y adquirir baterías."

Tamulté

"

"El 90% de las motos se las llevan a otros municipios como **Macuspana, Jalpa, Teapa y Reforma**, por lo que la mayoría de las ventas se realizan fuera de Villahermosa."

Remo Motos

//

"Nuestro deseo es trabajar con una marca que nos pueda proveer refacciones rápidamente, para poder resolver problemas de los clientes."

Mr Volt, El Valeroso

//

"La principal falla de los vehículos es la batería, en su mayoría de veces la falta de información sobre el cuidado de la batería al cliente"

El Valeroso

CONCLUSIONES CLAVE

- **Refacciones y servicio** son el mayor dolor del cliente y principal diferenciador potencial.
- La **garantía de 1 año** en varios retailers fija un estándar mínimo de confianza.
- **Capacitación al vendedor** impacta directamente en vida útil (uso y cuidado de batería).
- Existe **demanda fuera de Villahermosa** (Macuspana, Jalpa, Teapa, Reforma); oportunidad logística.
- La **tienda en línea** es un "must-have" para facilitar compra y postventa.

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

- **Alta prioridad** Implementar **red de servicio y refacciones** con SLA definidos (48–72h) y catálogo visible.
- **Alta prioridad** Crear **kit de onboarding al cliente** (guía de cuidado de batería, calendario de mantenimiento, tips rápidos).
- **Media prioridad** Estándar de **garantía \geq 1 año** con condiciones claras y trazables en web y punto de venta.
- **Alta prioridad** **Tienda en línea** con disponibilidad real, compra de refacciones y agendamiento de servicio.
- **Media prioridad** **Activaciones en municipios aledaños** (pop-ups, pruebas) con inventario y logística ligera.

PLAN DE ACCIÓN 90 DÍAS

0-30

Quick wins: catálogo de refacciones, manual de cuidado, script de ventas, landing básica.

31-60

Tienda en línea (v1), onboarding digital, pilotos de servicio con 2 talleres aliados.

61-90

SLA formales, expansión a 4-5 talleres, activaciones en municipios y métricas de NPS/postventa.

KPIs

TME refacciones, % tickets resueltos ≤72h, tasa de devolución, NPS post-servicio.

RIESGOS Y MITIGACIONES

- **Desabasto de refacciones** → Contratos con 2+ proveedores, stock mínimo por categoría y alertas.
- **Baja adopción de talleres** → Incentivos por SLA, capacitación y co-branding local.
- **Garantía mal entendida** → Póliza simple, flujograma visible y seguimiento por ticket.
- **Ventas fuera de plaza** → Rutas logísticas quincenales y alianzas de último kilómetro.

MATRIZ RÁPIDA DE POSICIONAMIENTO

Competidor	Refacciones	Servicio	Garantía	Tienda en línea	Notas
Omomobility (propuesto)	Disponible 48-72h	Red aliada	≥ 1 año	Sí	Enfoque en postventa y educación al cliente.
Waldos	Sobre pedido	Talleres externos	6 meses	Sí	Precio accesible, posventa limitada.
Walmart/Chedraui/Liverpool	Sobre pedido	No propio	1 año	Sí	Garantía fuerte, servicio tercerizado.

Competidor	Refacciones	Servicio	Garantía	Tienda en línea	Notas
Remo	Sobre pedido	No	1 año	No	Ventas fuera de plaza, logística oportunidad.

SIGUIENTES PASOS

1. Definir catálogo y stock mínimo de refacciones por modelo.

2. Seleccionar 2 talleres piloto y acordar SLA + capacitación.

3. Lanzar landing v1 con políticas de garantía y solicitud de servicio.

4. Diseñar kit de cuidado de batería (PDF + versión impresa).

5. Planear 2 activaciones en municipios con mayor flujo potencial.