

REDISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO DE TRANSPORTE

PROBLEMA

Existe un segmento de clientes no explorado que pueden adquirir el servicio de realizar envíos de bajos volúmenes, no obstante, la empresa no está capacitada para esta demanda de bajo volúmenes, debido a que el modelo de negocio de la empresa de transporte es eficiente con respecto al manejo de grandes volúmenes de cargas.



OBJECTIVO GENERAL

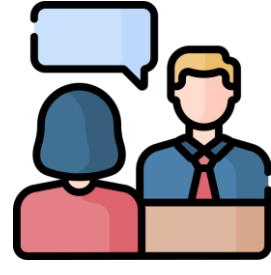
Determinar la viabilidad de implementar la consolidación de carga, aplicando la metodología de Design Thinking, con el fin de incrementar la rentabilidad de la empresa.



PROPUESTA

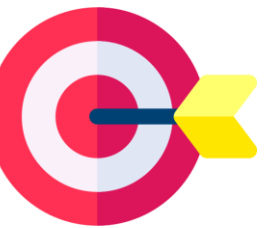
DEFINICIÓN

Levantamiento de necesidades




Entrevistas
Focus Group
Encuestas

Objetivos
Objetivos de diseño
Despliegue de la función calidad (QFD)



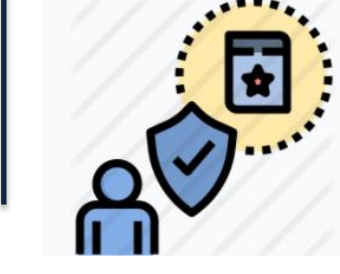
RECOLECCIÓN DE DATOS

Plan de recolección



Revisión literaria
Investigación
Base de datos de la empresa


Validación de los datos
Confiabilidad de la fuente




ANÁLISIS

Análisis de alternativas

Nuevo segment de mercado
Propuesta de valor
Proceso
Recursos



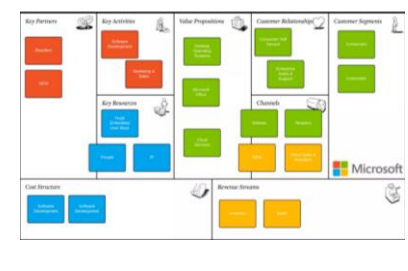
Estructura de costos
Análisis de costos




DISEÑO

Business Canvas Model

Perfil de consumidor
Propuesta de valor
Bosquejo de la operación




Análisis de escenarios
Flujo de ingresos
Tarifa competitiva




PROTOTIPO

Simulación de un caso real


Análisis de sensibilidad



Análisis de tiempos



Flujo de caja
Gráficos de contorno
Análisis financiero

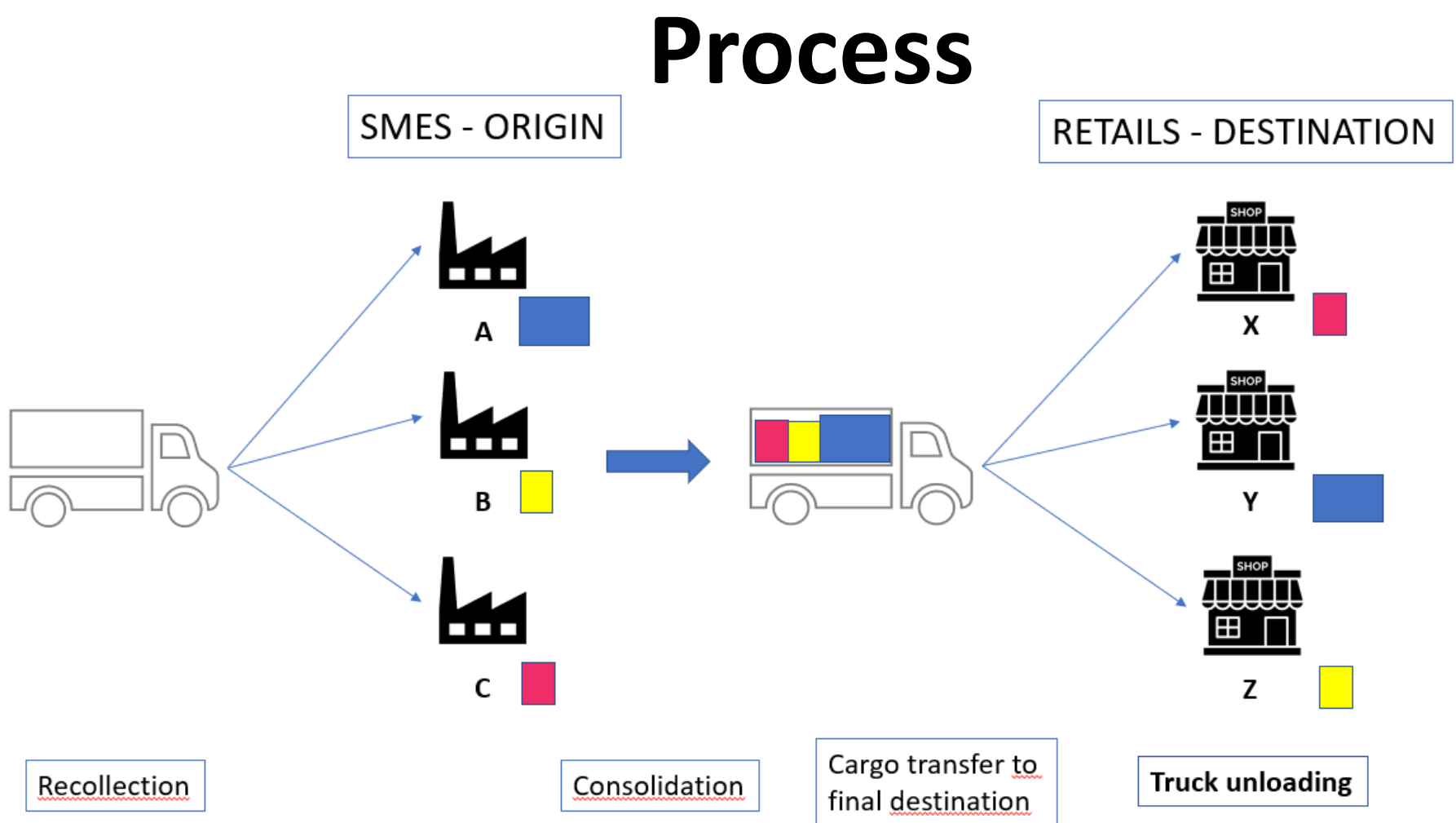


RESULTADOS



70% PYMES

Estarían dispuestos en adquirir el servicio de transporte



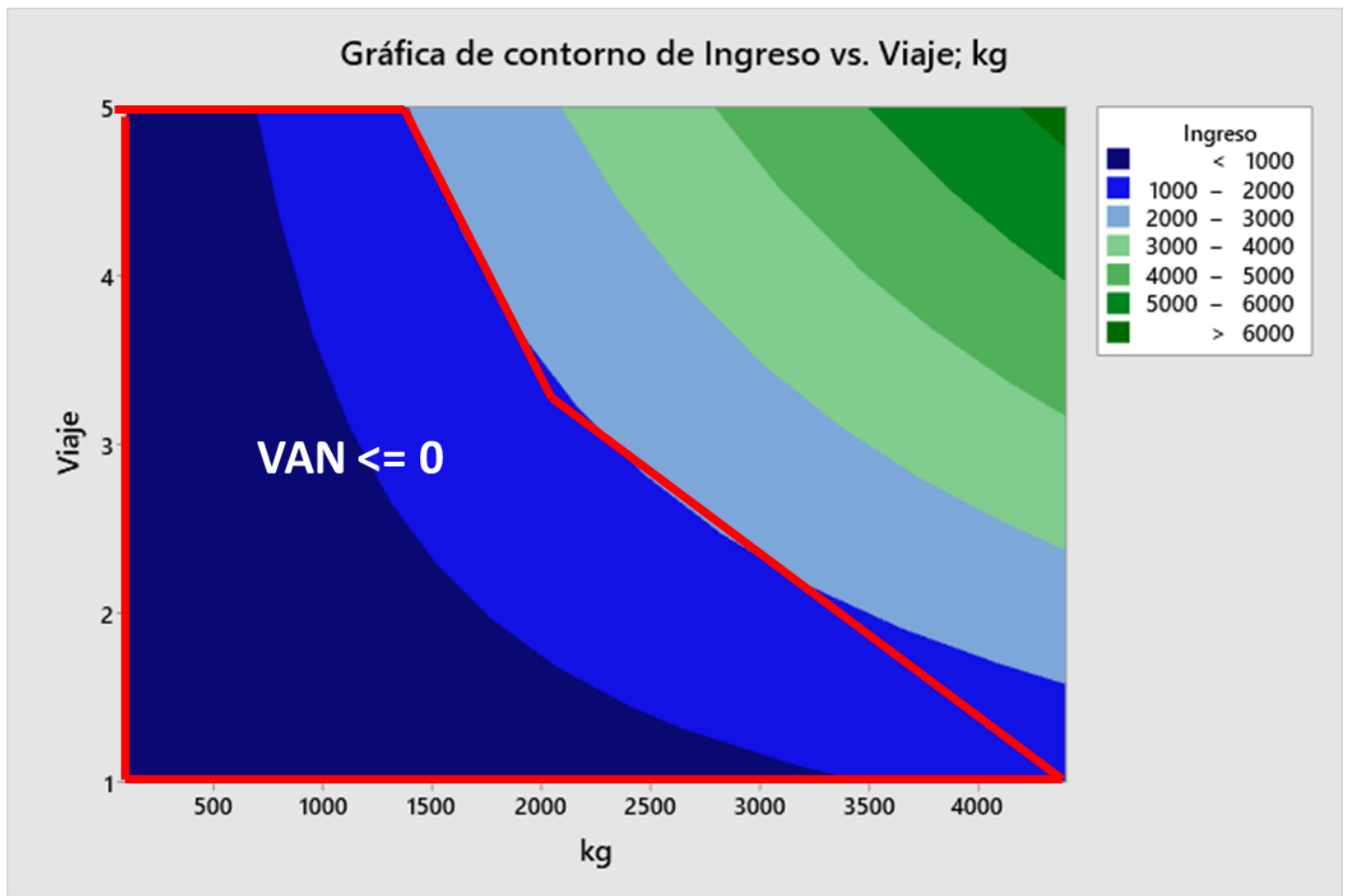
Tarifa de transporte de carga

\$0.072/kg, 1% camión<x<25% camión
\$0.036/kg, 25% camion<x<50% camión
\$0.022/kg, 50% camion<x<80% camión



Mínimo porcentaje de ocupación para ser rentables:

3,5 ton – 30%
7,5 ton – 22%



Análisis de sensibilidad

VAN >0 ; Ingresos > \$2000

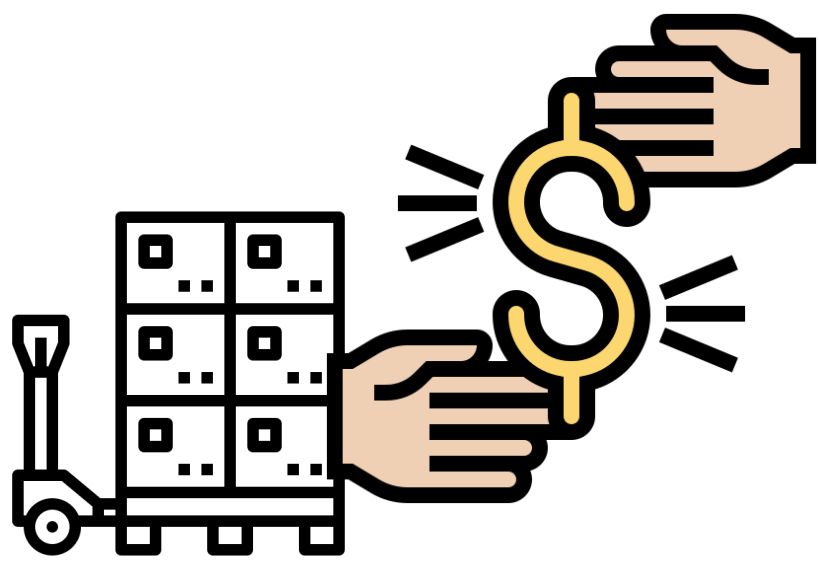
CONCLUSIONES



Realizar el servicio sin instalaciones



Mercado Objetivo



Tarifas diferenciadas

Por encima del costo fijo del proceso y por debajo de la tarifa de mercado



Proyecto Escalable



Rentable