

Desarrollo de una plataforma digital para el comercio de repuestos y accesorios de vehículos en la ciudad de Guayaquil.

PROBLEMA

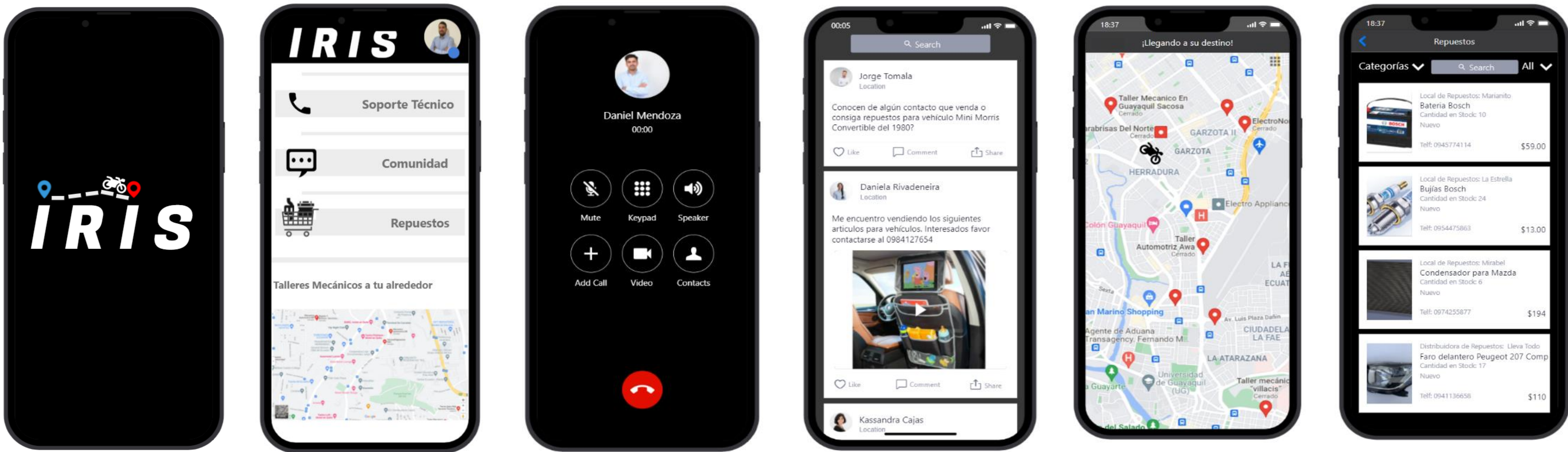
El tedioso proceso de compra por el que debe pasar un comprador común que acude a la calle Ayacucho en busca de repuestos para su vehículo. El comprador promedio invierte mucho tiempo en encontrar una oferta que cumpla con sus expectativas. Además, la delincuencia es un denominador común en este tipo zonas populares, lo cual le genera inseguridad. Por ultimo, debe prestar especial atención cuando se dirige a esta plaza comercial, pues también se está exponiendo a la mala voluntad de ciertas personas que operan en este sector, buscando timar a clientes que no cuentan con la pericia y experiencia suficientes para realizar esta actividad en la calle Ayacucho.

OBJETIVO GENERAL


Analizar los criterios de factibilidad para el desarrollo de una plataforma digital de comercio de artículos y repuestos vehiculares para dinamizar este mercado, mejorando así la experiencia de compra.

PROPUESTA

Una aplicación que funcione como intermediario para conectar a los locales de piezas y partes de vehículos de la calle Ayacucho con las personas que necesitan adquirir estos artículos.




ASPECTOS CLAVES DEL MODELO DE NEGOCIO



SOCIOS CLAVE


- Inversionistas
- Socios (almacenes de repuestos)
- Prestador de servicios de geolocalización (Google maps)
- Riders (FreeLancer)



CARACTERÍSTICAS DEL USUARIO

Desea:


- Hacer la compra de manera rápida y a buen precio
- Seguridad en la transacción




FUENTE DE INGRESOS

- Tasa de comisión por servicio (ingreso de usuarios)
- Suscripción al servicio de la aplicación (ingreso de tiendas)


HALLAZGOS



El 94% de los sujetos de estudio han asistido a la Ayacucho al menos una vez en busca de piezas de refaccionamiento



20% de éstos, tiene experiencia en compra de repuestos a través de medios digitales, pero creen que esta vía de compra aún tiene mucho por mejorar.



45% de los usuarios están dispuestos a pagar entre \$2,50 a \$3,50 por un servicio de entrega.

CONCLUSIONES

- Desde las tres perspectivas en las que se abordó este estudio de factibilidad, se concluye que es viable el desarrollo de la plataforma con el modelo de negocio propuesto, ya que la infraestructura tecnológica basada en la nube facilita la operatividad las actividades clave del negocio. Además, el éxito de grandes start ups basadas en modelos de negocio similares prueba que los guayaquileños están dispuestos a hacer uso de estas herramientas digitales y que están cada vez más habituados a ellas, generando así, un gran potencial de crecimiento y un panorama atractivo para los inversionistas
- Es necesario desarrollar una alianza con los actuales establecimientos comerciales de auto partes ubicados en la ciudad de Guayaquil, ofreciendo una mejor rentabilidad para sus negocios, expandir su cuota, participación del mercado y ampliar su cartera de clientes, para fijar precios de venta al público atractivos, permitiendo competir de entre todos los establecimientos comerciales de repuestos.