

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



On Road

Trabajo de Grado

Autores:

Ana María Novoa Villalobos

Andrés Nicolás Botía Rodríguez

Bogotá, D.C.

2022

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



On Road

Presentado por:

Ana María Novoa Villalobos

Andrés Nicolás Botía Rodríguez

Bajo la dirección de:

Centro de emprendimiento | UR Emprende

Administración de Empresas

Bogotá, D.C

2022

Tabla de contenido

Lista de tablas.....	6
Lista de figuras.....	7
Resumen ejecutivo.....	8
Abstract.....	10
1. Modelo de negocio.....	12
1.1 La Verbalización del Modelo.....	12
1.2 Análisis del Mapa del Entorno del Modelo de Negocio	12
1.3 Matriz de impacto D.O.F.A.....	19
1.4 Visión y misión	20
2. Legal.....	20
2.1 Riesgos jurídicos	22
2.2 Planeación legal	24
2.3 Plan de trabajo.....	26
2.4 Marca comercial.....	29
2.5 Nombre comercial.....	29
2.6 Logo	29
2.7 Slogan.....	30

3. Mercadeo y comunicación	31
3.1 Objetivo	31
3.2 Propuesta de valor	31
3.3 Segmentos	32
3.4 Fortaleza de los Competidores	34
3.7 Portafolio de Productos y/o Servicios	38
3.8 Experimento de Validación	39
3.9 Equipo Necesario	43
3.10 Presupuesto	44
4. Finanzas	45
4.1 Margen de Contribución de Producto o Servicios.	45
4.2 Punto de Equilibrio en Unidades y Dinero por Producto.....	46
4.3 Flujo de Caja Mensual 60 Meses (5 años)	47
4.4 Balance General y Estado de Resultado.....	49
4.5 Indicadores Financieros	50
5. Comunicación	54
5.1 Meta de Ventas.....	54
5.1.1 Semanal.	54
5.1.2 Mensual.	54
5.1.3 Números de clientes y ticket mensual.	55

5.2 Arquetipo de Clientes.....	56
5.3 Funnel de Ventas.....	58
5.4 Actividades Comerciales.....	60
5.5 Métricas.....	60
6. Estudio Técnico.....	62
6.1 Ficha Técnica del Servicio.....	62
6.2 Lista de proveedores – distribuidores.....	64
6.3 Tamaño del Proceso.....	67
6.4 Maquinarias Necesarias.....	68
6.5 Capital del Trabajo.....	68
7. Bibliografía.....	70

Lista de tablas

Tabla 1 - Presupuesto.....	44
Tabla 2 - Margen de Contribución.....	45
Tabla 3 - Punto de equilibrio	46
Tabla 4 - Estructura de flujo de caja (5 años)	48
Tabla 5 - Balance general	49
Tabla 6 - Estado de resultados	50
Tabla 7 - Ventas anuales competidores 2019	51
Tabla 8 - Indicadores de solvencia.....	51
Tabla 9 - Indicadores de solidez.	Tabla 10 - Indicadores de Actividad..... 52
Tabla 11 - Indicadores de rentabilidad.....	53
Tabla 12 - Metas mensuales.....	55
Tabla 13 - Nuevos clientes.....	55

Lista de figuras

Figura 1 - Cuadro Pestle	13
Figura 2 - Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas	19
Figura 3 - Cuadro de Gantt	26
Figura 4 – Logo.....	30
Figura 5 - Argumentos de Ventas	36
Figura 6 - Tarjeta de validación (Preguntas).....	42
Figura 7 - Tarjeta de Validación (Hipotesis y Hallazgos)	43
Figura 8 - Tarjeta de Buyer Persona	57
Figura 9 - Tarjeta Buyer Persona (Arrendador).....	58
Figura 10 - Funnel de Ventas.....	59
Figura 11 - Actividad de ventas	60
Figura 12 - Ficha Técnica del Servicio	62
Figura 13 - Stakeholders Map.....	65

Resumen ejecutivo

ON ROAD es un servicio de intermediación entre la oferta y demanda de las personas que desean rentar un vehículo, carro o moto, y quienes buscan ingresos adicionales, que puede ser obtenido mediante la renta de su vehículo propio. El cual se presta a través de una aplicación o página web que permite la prestación de este en toda Colombia, aunque cuenta con sede principal en Bogotá.

Busca que el proceso de renta sea fácil y ágil, con la posibilidad de encontrar un vehículo disponible a su alcance, sin necesidad de desplazarse largas distancias o demandar gran cantidad de tiempo en el proceso de alquiler del carro o entrega de este y con gran diversidad de vehículos para que quien rente el carro pueda decidir el que mejor se acomode a sus necesidades, ya sea en precios y/o categorías.

Tiene como objetivo principal, proponer una nueva modalidad de alquiler de vehículos, para que mediante pocos pasos a través de una aplicación o página web se alquile el vehículo o se ponga en alquiler y así mejorar la experiencia de servicio de renta, maximizando los beneficios de tener un carro propio y cambiando el ideal tradicional del vehículo que se refleja como gasto y no como inversión.

Dentro de los planes de proyección, se encuentra inicialmente por un periodo de prueba que durará aproximadamente un año, o antes si los resultados superan las expectativas, en este tiempo

se ofertarán los servicios a través de la página web. Superado el periodo de prueba, se examinarán los resultados obtenidos y dependiendo los mismos se podrán adoptar las siguientes decisiones, en primer lugar, la creación de una aplicación que complemente la alternativa de comercio electrónico planteada en la página web, encontrar aliados estratégicos que permitan la prestación del servicio de una manera segura y aumenten el nivel de confianza de las partes al hacer uso del servicio, las cuales en mayor medida se encuentra direccionado en el campo de los seguros.

Palabras Claves: rentar, vehículos propios, aplicación, página web, alquiler, arrendatario, ingresos adicionales.

Abstract

ON ROAD is an intermediation service between the supply and demand of people who want to rent a vehicle, car, or motorcycle, and those who are looking for additional income, which can be obtained by renting their own vehicle. Which is provided through an application or website that allows the provision of this throughout Colombia, although it has its main headquarters in Bogotá.

Seeks that the rental process is easy and agile, with the possibility of finding an available vehicle at your fingertips, without the need to travel long distances or require a large amount of time in the car rental or delivery process and with great diversity of vehicles so that whoever rents the car can decide the one that best suits their needs, either in prices and / or categories.

Its main objective is to propose a new type of vehicle rental, so that through a few steps through an application or website the vehicle is rented or rented and thus improves the rental service experience, maximizing benefits of having your own car and changing the traditional ideal of the vehicle that is reflected as an expense and not as an investment.

Within the projection plans, it is initially for a trial period that will last approximately one year, or earlier if the results exceed expectations, during this time the services will be offered through the website. After the trial period, the results obtained will be examined and depending on the same, the following decisions may be adopted, firstly, the creation of an application that complements the alternative of electronic commerce proposed on the website, finding strategic

allies that allow the provision of the service in a safe manner and increase the level of trust of the parties when making use of the service, which to a greater extent is directed in the field of insurance.

Key Words: rent a car, own vehicles, app, website, additional income.

1. Modelo de negocio

1.1 La Verbalización del Modelo

ON ROAD es una plataforma de Rent a Car no tradicional que entiende lo tedioso que es esperar para poder tomar un carro en renta, por esta razón agiliza el proceso al momento de alquilar un vehículo, brindándole al usuario una gran cantidad de tipos y precios de vehículos. Además, propone cobrar de forma justa el alquiler de un vehículo, cobrando por horas y no por días.

Buscamos innovar la industria tradicional RENT A CAR, prestando su servicio a través de plataformas digitales propias, como una página web y aplicación. A través de estas herramientas hacemos posible la intermediación entre las personas que desean alquilar cualquier tipo de vehículo por cierto tiempo determinado y quien quiere poner en renta su vehículo propio con el fin de generar ingresos adicionales.

1.2 Análisis del Mapa del Entorno del Modelo de Negocio

Como herramienta, para obtener un análisis completo del modelo de negocio se planteo un análisis PESTLE, ya que nos permite analizar diferentes factores como: políticos, legales, económicos, medioambientales, socio-cultural y tecnológicos.

Figura 1- Cuadro Peste

<p>POLÍTICOS</p> <p>La Superintendencia de Industria y Comercio, en cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y demás normas concordantes, es responsable del tratamiento de sus datos personales.</p>	<p>LEGALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - SIC --> Consumidor. -Dirección Nacional de derecho de autor --> Registro de la App. -Cód. Comercio en creación de SAS y Cámara de Comercio. -CST y CPTSS en dichos y obligaciones de los trabajadores. -Reglamentación tributaria. 	<p>ECONÓMICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Impuestos en los vehículos. -Impuestos societarios.
<p>MEDIOAMBIENTALES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Restricción de movilidad por alta contaminación ambiental. -Aumento y promoción en la renta de vehículos híbridos y eléctricos. 	<p>SOCIO-CULTURAL</p> <ul style="list-style-type: none"> -Creencias que el vehículo es un gasto y no una inversión -Aumento y promoción en la renta de vehículos híbridos y eléctricos. -Socialmente no se aseguran los vehículos. 	<p>TECNOLÓGICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Altos costos en la creación de la página web. -Creación de nuevas aplicaciones que entren a suplir la misma necesidad.

ON ROAD es una plataforma de intermediación que presta un servicio DIGITAL, a través de aplicación, página web y redes sociales.

Fuente: Elaboración propia

Factores Políticos

En Colombia frente al servicio que nos ocupa, no hay regulaciones de esta materia en concreto, no encontramos limitaciones ni prohibiciones. Por lo cual, se puede afirmar conforme al principio constitucional de legalidad y del debido proceso, lo que la Sentencia C 044 de 2017 en su apartado determina “ ... Además, posee un valor epistémico, pues el ciudadano, gracias al principio de

publicidad, conoce lo que está permitido y lo que está prohibido desde el punto de vista del derecho, y representa una garantía primordial para la libertad humana, gracias a la cláusula de cierre, según la cual todo aquello que no esté expresamente prohibido por la ley deberá considerarse permitido” (Constitucional, Corte, 2017). El ordenamiento jurídico en la regulación deberá de forma expresa, clara y concisa, determinar las limitaciones o lineamientos que desea en la regulación de determinada actividad, que hasta el momento no se ha realizado para las actividades realizadas y servicios prestados por ON ROAD.

Por lo cual, esta ausencia de regulación en el tema determinado genera un aspecto negativo de incertidumbre al encontrarse a la espera de una posible regulación con posterioridad, que genere un cambio drástico en la prestación del servicio.

Factores Económicos

Colombia actualmente está atravesando una coyuntura económica, que se vio afectada en gran medida por la pandemia fitosanitaria del Covid 19 desde el pasado 21 marzo del 2020 y que hasta el momento venía recuperándose. Empero, desde el pasado 28 de abril del año en curso, se declaró paro indefinido por parte de los ciudadanos colombianos, lo cual se ha convertido en un obstáculo en el desarrollo de las actividades laborales y profesionales, generando retroceso en la economía del país. Esta inconformidad ciudadana tuvo detonante en la reforma tributaria tramitada en el Congreso de la República, la cual como resultado de las manifestaciones fue retirada, no obstante,

Colombia necesita una reforma tributaria con urgencia, la cual determinará si aumentan o se mantienen las tasas de tributación por la prestación del servicio de intermediación de ON ROAD.

Factores Sociales

Uno de los factores determinantes en el modelo de negocio de ON ROAD, son las aseguradoras, sus pólizas y coberturas. Conforme a los hallazgos y descubrimientos obtenidos a través de las entrevistas, la prestación del servicio debe contar necesariamente con un seguro durante la renta del vehículo, puesto que de lo contrario dificultará en gran medida que se logre la validación de este.

En aspectos culturales, Colombia tiene un bajo porcentaje de penetración de los seguros, los ciudadanos no están acostumbrados a asegurar sus bienes, por regla general, quienes tienen seguros lo hacen por obligación. Como bien lo afirma Juan Carlos Realphe Guevara, presidente de Zurich Colombia S.A en la entrevista realizada por La República, “En Colombia hay aproximadamente 15 millones de vehículos, según registros del RUNT, de los cuales ocho millones son motos; y siendo los vehículos que la gente más compra, más del 50% de los vehículos en Colombia no tienen seguro, incluso hablando del SOAT que es un seguro obligatorio”. Es así, como la tendencia en Colombia es no asegurar los vehículos, generando un impacto negativo en la prestación del servicio.

Las aseguradoras frente al seguro de vehículos, tienen unas pólizas de cobertura predeterminadas las cuales no cumplen con los requisitos de la póliza de ON ROAD, la cual debe ser por el tiempo en que se encuentre en alquiler el vehículo, donde deberá ser asegurado el arrendador del vehículo y no On Road bajo el entendido del servicio de intermediación que ejecuta e inicialmente con las coberturas básicas de un seguro de vehículo, las cuales son Responsabilidad Civil Extracontractual, pérdida parcial del vehículo por daños, pérdida total el vehículo por daños, daño a bienes de terceros, muerte o lesión a una o unas personas, pérdida parcial del vehículo por hurto y pérdida total del vehículo por hurto.

Esta descripción de tipo de póliza se acerca a la que Allianz seguros define en la página 12 del documento Responsabilidad Civil de Transporte Multimodal, “Responsabilidad Civil de vehículos propios y no propios, Se ampara la responsabilidad civil del ASEGURADO por los daños causados a terceros, con vehículos propios y no propios que estén al servicio del asegurado, siempre y cuando estos daños ocurran durante el desarrollo de las actividades amparadas en la póliza. Esta cobertura opera en exceso de los límites que para estos vehículos se tengan contratados en un seguro de automóviles vigente, como un mínimo de por evento (el que sea mayor) aunque no exista cobertura de responsabilidad civil bajo una póliza de automóviles.” (Allianz)

Por todo lo anteriormente mencionado, hasta que no se encuentre la póliza correcta para el alquiler de vehículos se plantea una acción subsidiaria y temporal, solamente podrán pertenecer al grupo de arrendadores aquellos vehículos que cuenten con una póliza de responsabilidad civil extracontractual con cobertura a propietarios y terceros, para que así el vehículo tenga una cobertura desde el momento de la renta hasta su devolución, y se le reconocerá dentro del

porcentaje de utilidad del arrendador un monto equivalente al sufragado para que el vehículo tuviese cobertura en el tiempo en que fue rentado.

Factores Tecnológicos

On Road se presentan como una transformación del modelo de negocio tradicional de la renta de vehículos, busca aprovechar el auge tecnológico en la que la sociedad se encuentra en este momento, y que con ocasión a la pandemia se logró evidenciar que alrededor del 99.9% de las actividades se podrían realizar sin requerir desplazamiento y presencialidad. Es así, como el factor tecnológico hace parte de los recursos claves para la prestación de nuestro servicio, buscamos que todo se realice de manera digital.

Es cierto, que lo que propone este emprendimiento es la prestación de un servicio, que al ser un bien intangible ofrecido a través de los medios digitales, se ve expuesto a continuas transiciones tecnológicas, las cuales requieren están en constante actualización para que la calidad e innovación no se vean afectadas, siempre en pro de mejorar la prestación del servicio y las experiencias de los clientes.

Factores Ambientales

Este proyecto tiene por finalidad la renta de vehículos, los cuales en mayor medida utilizan combustibles fósiles produciendo una mezcla de diferentes fuentes de contaminación ambiental, a la que se encuentra expuesta la población urbana. Cobra relevancia en cuanto a la regulación y políticas urbanas en las diferentes departamentos, municipios y ciudades, que destinan sus esfuerzos y decisiones en tener como resultado la disminución de la contaminación ambiental. Por ejemplo, la Resolución 00678 de 2020 por la cual se declaró alerta amarilla en la ciudad de Bogotá, tomando medidas de disminución de circulación de vehículos particulares y motocicletas, se incrementaron los días en que se prohíbe la movilización a través de vehículos, como el pico y placa desde el viernes hasta el lunes.

Factores Legales

Se requiere realizar la actividad conforme al ordenamiento jurídico, conforme al Estatuto del Consumidor en protección de los derechos, garantías y obligaciones que tienen los consumidores o clientes del servicio, la ley 1581 del 2012 y otras leyes concordantes al manejo de datos personales.

Frente a la celebración de contratos de arrendamiento deberán ser de acuerdo con el Código de Comercio, Código Civil y demás regulaciones vigentes, en el tema laboral se deberán contratar y regir dichos contratos bajo el Código Sustantivo de Trabajo y se la Seguridad Social y el Código

de Procedimiento del Trabajo y de la Seguridad Social y las demás que se encuentre en el Derecho Positivo.

1.3 Matriz de impacto D.O.F.A

Figura 2 - Debilidades, Oportunidades, Fortalezas



Fuente: Elaboración propia

1.4 Visión y misión

A continuación, se presentan la misión y la visión establecidas para este emprendimiento:

Visión:

Convertirnos en una compañía líder en el mercado Rent a Car, revolucionando la industria mediante métodos y estrategias innovadoras, brindando nuevas soluciones a nuestros clientes las cuales permitan el crecimiento y posicionamiento de nuestras plataformas digitales.

Misión:

ON ROAD tiene como misión darle un valor agregado a la idea convencional de los vehículos particulares, permitiendo que las personas obtengan un ingreso adicional mediante de la renta de sus propios vehículos a través de nuestras plataformas digitales. También queremos que la tediosa tarea de alquilar un vehículo sea netamente satisfactoria.

2. Legal

ON ROAD, respecto a la normatividad legal del servicio que presta, se evidencia que tiene que analizar desde el punto de vista laboral, comercial y tributario. Por lo cual, dicho servicio se reglamenta bajo el arrendamiento de vehículos a corto plazo, es decir, entrega la tenencia del vehículo de la gama que escogió el arrendatario, durante el tiempo pactado en el contrato.

Con base en un contrato que es firmado entre las partes, tanto ON ROAD con quien pone en renta su vehículo, como ON ROAD con quien renta el vehículo, solamente será un contrato firmado entre quien pone en renta y quien lo renta y ON ROAD, solamente fungirá como tercero intermediario entre las partes.

Dicho contrato de arrendamiento debe incluir aquellas cláusulas naturales intrínsecas a la naturaleza del contrato de arrendamiento de vehículos, mediante el cual se debe determinar con claridad cuáles son los derechos y obligaciones entre el arrendador, arrendatario y respecto a la intermediación de ON ROAD.

Si bien, ON ROAD fungirá como corredor conforme a lo determinado en el Código de Comercio desde el artículo 1340 a 1353, y conforme a la Sentencia SC 008 de 2021, el contrato de corretaje se entiende y define de la siguiente manera:

“El corretaje, regulado en los artículos 1340 a 1353 del Código de Comercio, es un contrato en virtud del cual una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas.” (Republica)

Por lo cual, es valido traer de presente que solamente se estará prestando el servicio de intermediación para la gestión y promoción del arrendamiento de vehículos entre una persona que desee rentar un vehículo y otra quien desee poner en renta su vehículo, que conforme al artículo 1342 del C. Co, del servicio prestado por parte del corredor surge como contraprestación el derecho de remuneración.

Desde el punto de vista laboral, ON ROAD considera que es pertinente para la prestación optima del servicio dar reconocimiento a la legislación laboral y aplicarla a cabalidad con sus empleados, por lo cual se deberá tener en cuenta los mínimos básicos y se les garantizará el cumplimiento de estos, para que así se le creen garantías a los trabajadores de reconocimiento de salario básico, salud, pensión y riesgos laborales. Para lo cual, se basa en el Código Sustantivo del Trabajo, Código de Procedimiento del Trabajo y de la Seguridad Social, La ley 100 de 2001, entre otros.

2.1 Riesgos jurídicos

El desarrollo de cualquier actividad se encuentra regulada en la normatividad legal, toda vez que el derecho busca regular el ejercicio de actividades para que en el caso en que haya controversias se pueda aplicar y haya en la mayoría de las ocasiones busca tener una unificación de criterios jurídicos en la aplicación de la misma consecuencia jurídica ante el mismo supuesto de hechos.

Por parte de ON ROAD, los riesgos jurídicos más relevantes son, en primer lugar, la creación del contrato de arrendamiento entre quien renta el carro y quien pone en renta el carro a través de nuestros medios digitales, toda vez que, al ser simples intermediarios y promover la celebración continua de este tipo de contratos, se deben plasmar los derechos y obligaciones de las partes y de ON ROAD, el tiempo de celebración del contrato, el seguro del vehículo respecto al tiempo de renta del mismo, etc.

Al ser un servicio prestado a través de medios digitales, ON ROAD tendrá conocimiento de información de terceros, según la cual deberá ser tratada con la política de tratamiento de la información toda vez que se trata de información personal registrada en nuestra base de datos, este tratamiento conforme a la Ley 1581 del 2012.

En segundo lugar, ON ROAD tiene un gran reto respecto a la cobertura de la póliza de seguro, la cual se encuentra regulada en el Código de Comercio por tratarse de seguros patrimoniales, la cual debe entrar en vigor desde el momento en que se entrega el vehículo alquilado y hasta que se devuelve el mismo, adicionando la posibilidad de incluir protecciones adicionales según las cuales el contrato básico de adhesión no cuenta.

Aunado a dicho riesgo, nosotros como simple intermediarios estamos en la capacidad de en caso de ser demandados por parte de cualquiera de las partes hacer uso de la figura jurídica de LLAMAMIENTO EN GARANTIA conforme al artículo 64 CGP a la contraparte, toda vez que, ON ROAD como intermediario no tiene vínculo de responsabilidad por los daños o perjuicios que sean causados.

En tercer lugar, se debe tener en cuenta los gravámenes tributarios que aumentan el costo de la prestación del servicio a través de las plataformas digitales, dentro de las seremos obligados a RETEFUENTE, RETEICA Y RETEIVA, se debe dar cumplimiento de manera formal a través del diligenciamiento del formato idóneo y material a través de pago de estos, siendo presentados ala administración de manera mensual.

En cuarto lugar, refiriéndonos a la relación empleador – trabajador, ON ROAD, se compromete a cumplir a cabalidad la normatividad laboral conforme al tipo de contrato que sea celebrado entre el empleador y empleado, de tener una relación transparente donde prime la realidad a las formas, por que con ello se evite a futuro las demandas laborales. Por lo cual, se tienen conocimiento de a obligación como empleador de la vinculación al ARL, salud y pensión. Así como las obligaciones derivadas de la naturaleza del contrato que sea celebrado en su momento.

En quinto lugar, respecto a las controversias contractuales, ON ROAD incluirá dentro de la prestación de su servicio que cualquier controversia derivada del mismo que de origen a un posible conflicto jurídico antes de acudir a la administración de justicia, será sometido a Mecanismos de Solución de Conflictos como el arbitraje o la conciliación, con la finalidad de evitar acudir a la administración de justicia ordinaria.

2.2 Planeación legal

Celebración del contrato de arrendamiento de vehículos, conforme a las disposiciones 1973 - 2035 del Código Civil, determinación de derechos y obligaciones de las partes, celebraran el contrato entre la persona propietaria del vehículo, denominada arrendador, y quien esta interesado en arrendar un vehículo por tiempo determinado, denominado arrendatario. Debe ser un documento que cumpla con los elementos esenciales para que surja a la vida jurídica.

Es menester, determinar con claridad que ON ROAD únicamente funge como simple intermediario, desde el punto de vista legal, se hará uso del contrato comercial de corretaje regulado en el artículo 1340 a 1353 del Código de Comercio, por lo cual tenemos como objetivo poner en relación con dos personas para que celebren el contrato de arrendamiento de vehículos por tiempo determinado, ya sea horas, días o meses. Por lo cual, no actuamos como representantes de ninguna de las dos partes, sino que en calidad de terceros ajenos al contrato que se esta celebrando, ponemos nuestro conocimiento especial del mercado para unir la oferta y demanda y suplir sus respectivas necesidades.

Al momento de la creación de la aplicación y/o pagina web, se deberá dar protección máxima a las bases de datos de la cual seremos fuente de ingreso de información personal, esto conforme a la ley 1581 del 2012, somos responsables de los datos de nuestros empleados y clientes, por lo cual, tenemos la obligación de tratar y clasificar los datos entre públicos, semiprivados y sensibles o privados, para que conforme a ello se protejan de manera adecuada.

Para la prestación del servicio se debe contar con una póliza que de cobertura al tiempo de arrendamiento del vehículo para que se le garantice al arrendador el estado del vehículo en que lo entrega y el estado en que nuevamente lo recibirá. Se deberá tener en cuenta la cobertura de la póliza y los adicionales que sean pagados por parte del arrendatario del vehículo. Dicha póliza deberá ser tomada por el arrendador frente al vehículo que es de su propiedad, con una cobertura de terceros, por el tiempo en que sea el arrendamiento del vehículo, lo cual, le permite al propietario del vehículo que no se encuentre con la obligación del pago de un seguro de vehículos convencional el cual obliga que su cobertura de tiempo sea mayor al arrendamiento del vehículo.

El contrato de seguro se encuentra regulado en el Código de Comercio, según lo dispuesto desde el artículo 1036 referente a los seguros terrestres hasta el artículo 1082, así mismo desde el artículo 1083 referente a los seguros de daños en adelante.

2.3 Plan de trabajo

Figura 3 - Cuadro de Gantt



Fuente: Elaboración Propia

Lo presenta desde el punto de vista actual que tiene bajo el entendido que el mes 01 presentado en el diagrama es enero del 2022, el mismo, tendrá la duración de 6 meses en el cual se presenta la planeación del proyecto y la ejecución.

En la actualidad, On Road lleva alrededor de 10 meses en la planeación del proyecto, en el cual se han conseguido bastantes avances, a razón de ello, On Road debe culminar con la planificación del proyecto al 15 de enero y hacer transición a la fase de ejecución para el 1 de febrero. En los primeros quince días, como puntos principales e indispensables, On Road deberá decidir cuál será la póliza y la aseguradora con la cual validaremos la propuesta valor, elegiremos el diseñador de la página web y el diseño de esta.

Por lo cual, en el mes 02 correspondiente a febrero, se debe estar ejecutando el proyecto iniciando con la creación de la página web, la cual esta estimada cuatro meses y medio debido a que debe cumplir con nuestros objetivos, toda vez que es nuestro medio de presentación en el mercado y comunicación con los clientes.

Esta creación de la pagina, nos permite que se puedan ir adelantando otros puntos, como lo es la determinación de las pólizas que se brindaran conforme a las coberturas y dependiendo del uso que se le vaya a dar el vehículo, una vez definido esto se firmara con la aseguradora para crear una obligación reciproca.

Conforme a ello, bajo el estimado que se de el cumplimiento de los tiempos y con resultados óptimos, como se esperan, se deberá iniciar con la documentación y creación desde el punto de vista legal y fundamentos jurídicos de la sociedad por acciones simplificadas de On Road, lo cual traerá confianza en nuestros futuros clientes. Sin embargo, debemos continuar con la búsqueda de aliados estratégicos, como primordiales aseguradoras, desarrolladores de paginas web y rentas de carros tradicionales.

Para el mes 4-5 On Road, ya deberá estar en la etapa final de la ejecución del proyecto para presentarse al mercado y a la espera de la validación de su propuesta valor, no obstante, requiere la formación de su equipo como mínimo necesitará atención del servicio al cliente y publicidad y marketing. Tiene ideado la realización de campañas publicitarias con un mes antes a la

presentación de nuestra página web como lanzamiento, todo esto en busca de reconocimiento y posicionamiento dentro del mercado.

Debido a lo anteriormente descrito, On Road pretende que en los últimos días del mes de junio se hayan cumplido con todas estas metas y ya se encuentre funcionando en el mercado digital.

2.4 Marca comercial

Global Pass S.A.S

2.5 Nombre comercial

On Road

2.6 Logo

Figura 4 - Logo



Fuente: Elaboración propia.

Nuestro propósito es generar simpatía y confianza con el cliente, por esta razón queremos resaltar las tonalidades azules en nuestro logo, también quisimos transmitir simplicidad con las letras, haciéndolas fácil de leer y de pronunciar.

2.7 Slogan

“Renta a donde vayas”

3. Mercadeo y comunicación

3.1 Objetivo

El objetivo principal del proyecto es desarrollar un portal web y una aplicación que permita hacer la intermediación en el proceso de alquiler de un vehículo particular ya sea por horas o por días, brindándole la oportunidad a las personas de generar ingresos adicionales con el simple hecho de poner su vehículo en alquiler en el momento que lo desee. Por otro lado, se da solución a las personas que desean rentar un vehículo sin largos tiempos de espera, con muchas más ofertas y de una forma segura, además pudiendo encontrar un vehículo cerca al sitio donde se llegue a necesitar.

De esta manera On Road captará un porcentaje (25%) por cada vehículo que se logre rentar a través de la plataforma, brindando seguridad ambas partes al momento de adquirir el servicio.

3.2 Propuesta de valor

ON ROAD es una plataforma de Rent a Car no tradicional que entiende lo tedioso que es esperar para poder tomar un carro en renta, por esta razón agiliza el proceso al momento de alquilar un

vehículo, brindándole al usuario una gran cantidad de tipos y precios de vehículos. Además, propone cobrar de forma justa el alquiler de un vehículo, cobrando por horas y no por días.

- Al momento en el que el cliente arrendador desea ingresar a la plataforma, se encontrará con un sistemas fácil y sencillo de usar, lo cual lo hace atractivo para él y se inclinará por hacer su cotización en este sitio, encontrándose con una amplia oferta de vehículos de todo tipo y de diferentes precios.
- El cliente podrá encontrar diferentes opciones cerca a su ubicación, sin necesidad de hacer largos trayectos para rentar un vehículo.
- El usuario no deberá tener largos tiempos de espera, para poder alquilar un vehículo, simplemente con el hecho de aceptar los términos y condiciones, podrá hacer el pago de este y pasar a recogerlo.
- Se le prestará un servicio personalizado a cada cliente por medio de la plataforma, para que así el cliente sienta el acompañamiento por parte de ON ROAD.

3.3 Segmentos

El principal segmento para ON ROAD, son las personas que desean usar este servicio, donde pueden evidenciar dos grandes grupos, el primero grupo desea tomar en alquiler un vehículo por razones personales, como por ejemplo un viaje planeado con la pareja, familia y/o amigos. Este potencial cliente está en el rango de edad entre los 25 y 50 años, suele ser de género masculino, sus tipos de ingresos son medio altos y su nivel socioeconómico se comporta de la misma forma. En cuanto a su ocupación es una persona que puede llegar a ser independiente, empleada o estar cursando alguna especialización o maestría.

También entre los usuarios están las personas que desean vivir una experiencia totalmente nueva y diferente, son quienes desean probar un vehículo fuera de lo común y con el simple hecho de manejarlo suplen su necesidad, no tienes que ser un día o más, con una cierta cantidad de horas ya basta. El rango de edad para este consumidor está entre los 20 y 35 años, que estén cursando la universidad o ya sean egresados, empleados, independientes.

En cuanto a los clientes proveedores, es decir las personas o empresas que desean poner en alquiler sus vehículos a través de las plataformas ON ROAD, este segmento tiene una variedad ampliade usuarios, principalmente se encuentran las personas que no tienen otro forma de ingreso, sino poner en renta su vehículo siempre y cuando este cumpla con las condiciones, sus ingresos son bajos por esta razón buscan nuevas formas de generar dinero, su genero es hombre o mujer, en este caso elsexo no es relevante, el rango de edad para este cliente es de 20 a 40 años de edad. Su ocupación es de estudiante, desempleado e independiente.

Dentro de las personas que quieren poner en renta su vehículo encontramos un tipo de cliente que está entre los 28-40 años, el cual tiene ingresos medios y altos, simplemente desea ganar dinero adicional aprovechando los bienes muebles propios que ha adquirido, para este grupo el género suele ser masculino. Son empresarios y/o empleados.

Por último, está un segmento muy interesante para ON ROAD, los cuales son los competidores indirectos, ya que se encuentra en la industria del Rent a Car, pero su modelo de negocio es totalmente diferente, ya que manejan grandes inventarios de vehículos.

3.4 Fortaleza de los Competidores

Los principales competidores que tiene ON ROAD son Localiza, Avis y Reizen, estas tres empresas compiten dentro del mismo mercado, las primeras dos siendo competidores indirectos las cuales tienen actividades similares a la de ON ROAD. Sus principales fortalezas son el músculo financiero y reconocimiento que ambas tienen, lo cual les permite ser líderes y tener un gran impacto en el mercado del Rent a Car, ya que manejan un inventario amplio de vehículos (respecto a la cantidad) en diferentes ciudades y departamentos de Colombia.

Por otro lado, está Reizen el cual es un competidor directo, ya que es una empresa que presta un servicio de alquiler de carros y camionetas particulares no propios, a través de una página web

o aplicación, Actualmente son pioneros en este tipo de servicio y tienen aliados estratégicos como las aseguradoras que le permiten prestar un servicio con respaldo.

3.5 Debilidades de los Competidores

Competidores de Rent a Car tradicional como lo son Localiza y Avis, sus debilidades más notorias son los largos turnos de espera que estas empresas tienen con sus clientes, por el papeleo que cada alquiler por vehículo genera. También a pesar de los grandes inventarios que manejan, no hay suficiente oferta en la variedad y tipo de vehículos que cada cliente quisiera escoger, lo cual hace que las persona deserten por adquirir el servicio.

Por el lado de Reizen, quien es un competidor directo tiene debilidades como el poco reconocimiento y confianza en el mercado, ya que sus plataformas no son muy concurridas, también cabe resaltar que su servicio no se presta 100% digital, sino que el cliente para poder alquilar un carro debe llenar diferentes formularios para así lograr el alquiler, lo cual genera que las personas deserten del servicio.

3.6 Modelo de Negocios

Figura 5 - Argumentos de Ventas

Argumentos de Ventas

Frase claves de venta para dialogar con el cliente



CATEGORÍA	TIPO DE ARGUMENTO DE VENTAS	ÚTIL		REDACCIÓN DEL ARGUMENTO DE VENTAS
		Sí	No	
EL PROVEEDOR	Buenas referencias de clientes	X		Nos aseguramos que el cliente tenga la mejor experiencia, en la venta
	Testimonios de clientes	X		Nuestro proposito es obtener los mejore comentarios de los clientes
	Comparación de la Competencia	X		Prestamos un servicio que nos hace sobresalir en el mercado
	Buen juego		X	
	Experiencia del cliente	X		Nuestras plataformas hacen que sus compras sean fáciles de realizar
EL ORDEN	Mejor calidad	X		Tenemos un servicio más rápido y con mayor oferta
	Más servicio		X	
	Ajuste de la orden		X	
	Mayor oferta	X		En las plataformas pueden encontrar diferentes opciones de renta
	Optimización del proceso	X		Con tan solo un click puedes rentar tu vehículo y pasar a recogerlo
PRECIO Y FINANZAS	Costo competitivo	X		Los precios varian, ya que se puede rentar por horas.
	Período de recuperación		X	
	La compra supone un ahorro	X		Pagas por el tiempo que uses el vehículo
	Posibilidad de descuento	X		Se puede llegar a un acuerdo de precio con el dueño del vehículo
	Bonos de regalo	X		Por el uso de nuestros servicios, tienes acceso a diferentes promos
RIESGOS	Entendimiento común	X		Las personas deben acoplarse con nuestras plataformas
	Compromiso con el orden		X	
	Período de prueba		X	
	Documentación Efecto	X		Cada ceunta debe estar validada.
	Seguros por vehículo	X		Cada vehículo debe contar con un seguro, aparte de la poliza por servi.

Fecha:

Nombre:

Nicolás Botía & Ana Novoa

Empresa:

ON ROAD

Fuente: GrowthWheel

Para el modelo de Ventas On Road, planteamos diferentes argumentos para tenerlos en cuenta al momento de ejecutar o cerrar una venta.

- Por partes de quien pone en renta su vehículo:

1. Registro o creación de una cuenta para poner en renta el vehículo.
2. Publicación de fotos y descripción del vehículo que desea poner en renta, con las diferentes opciones que brinda la plataforma.
3. Publicación de los documentos legales del vehículo, tarjeta de propiedad, SOAT y tecno mecánica al día.
4. Selección de los días que NO se encuentra disponible el vehículo para ser renta.
5. Validación de la cuenta y verificación de la información publicada.
6. Entrega del vehículo y recepción del vehículo según el arrendamiento

- Por parte de quien renta el vehículo:

1. Creación de un usuario.
2. Selección de vehículo validando fechas y horarios disponibles.
3. Pago a través de la pasarela de pagos.
4. Recogida del vehículo y entrega del vehículo según el arrendamiento

- Por parte de On Road como intermediario:

1. Creación de la pagina web y/o aplicación que puedan acceder con facilidad.
2. Validación y verificación de la información dada por parte de sus clientes para su cuenta.
3. Una vez se realiza el pago a través de la pasarela de pagos On Road se encuentra obligado a retenerlo y estará disponible una vez el carro es devuelto por parte del arrendatario.
4. Contacto directo con la aseguradora para la expedición de la póliza inmediata del vehículo para que entre en vigencia desde el momento en que el arrendatario se encuentre listo para disfrutar del vehículo.
5. Servicio al cliente disponible en ingles y español, acompañamiento continuo desde la selección

hasta la devolución del vehículo.

- Por parte de quien renta el vehículo:

1. Creación de un usuario.
2. Selección de vehículo validando fechas y horarios disponibles.
3. Pago a través de la pasarela de pagos.
4. Recogida del vehículo y entrega del vehículo según el arrendamiento

- Por parte de On Road como intermediario:

1. Creación de la pagina web y/o aplicación que puedan acceder con facilidad.
2. Validación y verificación de la información dada por parte de sus clientes para su cuenta.
3. Una vez se realiza el pago a través de la pasarela de pagos On Road se encuentra obligado a retenerlo y estará disponible una vez el carro es devuelto por parte del arrendatario.
4. Contacto directo con la aseguradora para la expedición de la póliza inmediata del vehículo para que entre en vigencia desde el momento en que el arrendatario se encuentre listo para disfrutar del vehículo.
5. Servicio al cliente disponible en inglés y español, acompañamiento continuo desde la selección hasta la devolución del vehículo.

3.7 Portafolio de Productos y/o Servicios

ON ROAD cuenta con un servicio único de intermediación en el cual se encarga de unir a dos partes, las cuales son: la persona que desea rentar un vehículo para suplir cualquier tipo de

necesidad que lo requiera y a quien desea ganar dinero adicional con su vehículo propio solamente poniéndolo en renta a través de la plataforma.

Con este servicio pretendemos poner a disposición del cliente numerosas opciones de vehículos registrados en el SIM, de diferentes tipos y gamas, como por ejemplo:

- CARROS
- CAMIONETAS SUV
- CAMPEROS
- MOTOS
- CUATRIMOTOS

3.8 Experimento de Validación

Para orientar de una mejor forma el proyecto y obtener <mejores hallazgos se decidió realizar una serie de entrevistas a 50 personas las cuales fueron seleccionadas de forma aleatoria en una red de contactos, estas entrevistas se hicieron de forma telefónica, virtual y presencial, según la disponibilidad de tiempo y herramientas de cada uno de los entrevistados.

El único requisito propuesto por los integrantes del proyecto, para poder participar en la entrevista era tener entre 20 y 50 años, esto para lograr la validación de hipótesis, ya que el segmento

de mercadode ON ROAD se encuentra entre dichas edades y así mismo era posible identificar nuevos comportamientos de los clientes, para así acercarnos cada vez más al usuario final.

Con este mismo propósito fueron redactadas las preguntas principales llevadas a cabo en la entrevista, con el fin de obtener datos como: edad, profesión, razón por la cual alquila o alquilaría unvehículo, experiencias anteriores en un Rent a Car (si ha rentado un vehículo), la forma en la que le gustaría que fuera el servicio, si tiene y pondría en alquiler su vehículo. Para esto se hicieron las siguientes preguntas:

Preguntas entrevistas (hallazgo de hipótesis (alquilador))

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cuántos años tiene?
3. ¿A qué se dedica actualmente?
4. ¿Qué medio de transporte usa normalmente en la ciudad?
5. ¿Qué medio de transporte usa normalmente al momento de viajar?
6. ¿Alguna vez ha rentado un vehículo?
 - a. Respuesta sí
 - i. ¿Cuál fue su experiencia (Servicio Pre Durante y Post venta)?
 - ii. ¿Por qué medio rentó el vehículo?
 - iii. ¿Volvería a rentar un vehículo por este medio?
 - iv. ¿Cuál ha sido la razón por la que ha decidido rentar un vehículo?
 - v. ¿Qué clase de vehículo le gusta rentar?
 - vi. ¿Con qué constancia renta usted un vehículo?
 - vii. ¿Cuál es su preocupación al momento de rentar un vehículo?
 - viii. ¿Rentaría usted un vehículo particular a través de una aplicación a página web?
 - b. Respuesta no
 - i. ¿Cuál es la razón?

- ii. ¿Rentaría usted un vehículo?
- iii. ¿Qué clase de vehículo le gustaría rentar?
- iv. ¿Cuál sería la razón?
- v. ¿Por cuál medio rentaría un vehículo?
- vi. ¿Rentaría usted un vehículo particular a través de una aplicación a página web?
- vii. ¿Cómo le gustaría que fuera la experiencia del servicio?

Preguntas entrevistas (hallazgo de hipótesis (alquilador))

1. ¿Tiene carro o moto (vehículo) propio?
 - a. Respuesta sí
 - i. ¿Lo usa constantemente?
 - ii. ¿Cuántos vehículos tiene? (MOTO O CARRO)
 - iii. ¿Pondría en alquiler su vehículo?
 - b. Respuesta no
 - i. ¿Por qué razón no alquilaría su vehículo?

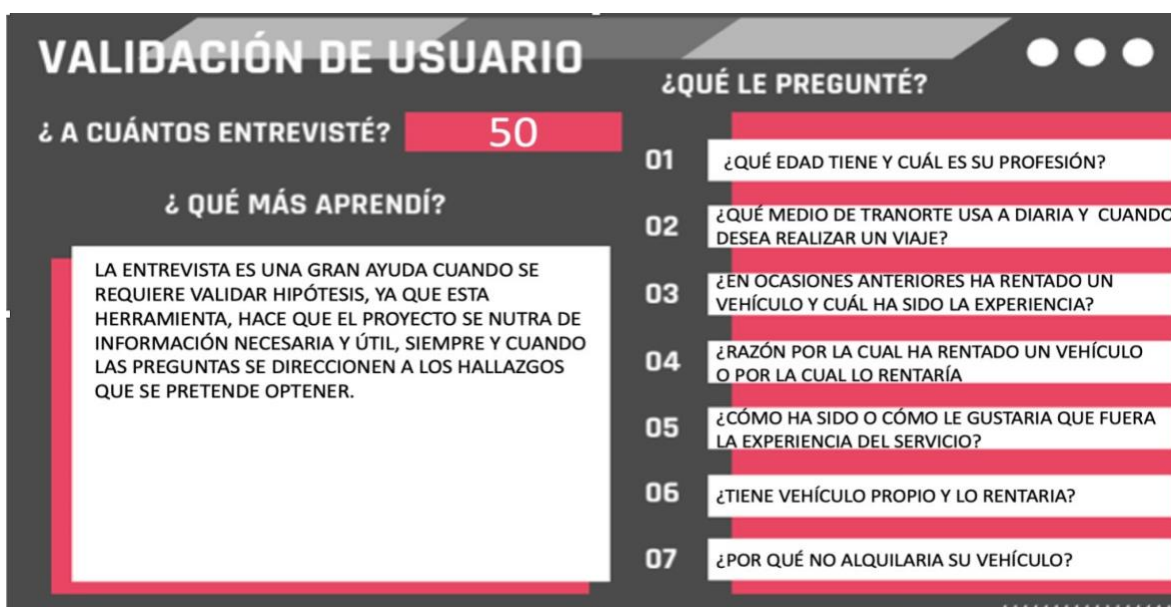
Debido a esta entrevista se pudo obtener nuevos hallazgos que no se esperaban, para la validación del usuario.

- Ambos clientes, tanto la persona que toma el alquiler como la que decide poner en rentasu vehículo, es importante un seguro que respalde este servicio.
- La mayoría de las personas antes de rentar un vehículo miran diferentes opciones y precios, para tomar una decisión final.
- A pesar de la gran importancia que tiene un vehículo para su propietario, a este le gustaría alquilarlo simplemente para generar ingresos adicionales, sin importar el nivel socioeconómico.
- Para la persona que desea alquilar un vehículo a través de un Rent a Car, le es incómodo

tener que transportarse a estos puntos, ya que suelen ser lejanos.

- A las personas entre 20-30 años les gustaría tener la oportunidad de alquilar carros de gama media alta para tener nuevas experiencias.
- Para las personas que han experimentado la renta de vehículos a través de un Rent a Car, les parece interesante la idea de que puedan tomar en alquiler un vehículo particular de otra persona y no de una empresa

Figura 6 - Tarjeta de validación (Preguntas)



Fuente: StartFactory- UR Emprende (2021)

Figura 7 - Tarjeta de Validación (Hipótesis y Hallazgos)

VALIDACIÓN DE USUARIO		HIPÓTESIS	
HALLAZGOS			
Ambas partes buscan un seguro que cubra cualquier daño, no solo quien pone en renta.	01	01	Unicamente las personas que alquilan su vehículo buscan un respaldo que los cubra.
No importa el nivel socioeconómico, cualquier persona le gustaría rentar su carro para generar nuevos ingresos	02	02	Las personas con mayor poder adquisitivo no se interesán en poner en rentas sus vehículos.
La gente no solo le gusta adquirir vehículos para viajar sino también para tener nuevas experiencias con carros de diferentes gamas y también para transportarse.	03	03	Los clientes de los Rent a Car solo adquieren un vehículo al momento de viajar.
La gente mostro gran interés en poder alquilar vehículos a terceros, por mayor facilidad.	04	04	Quien desea rentar un vehículo lo hace por medio de las mismas platfromas.
	05	05	
	06	06	
	07	07	

Fuente: StartFactory- UR Emprende (2021)

3.9 Equipo Necesario

ON ROAD debe contar con un equipo mínimo de 3 personas aparte de sus aliados estratégicos que son esenciales para el funcionamiento de la operación y pleno desarrollo de las plataformas digitales, un encargado del marketing digital y dos encargados de servicio al cliente y cuestiones administrativas, con el fin de tener control en toda su operación de mercadeo.

3.10 Presupuesto

Para la ejecución del proyecto, ON ROAD tiene un presupuesto de \$150'000.0000, de los cuales \$40'000.000 serán destinados para la creación de la aplicación, \$10'000.0000 para la creación de la página web, \$4'000.000 para todas las licencias necesarias que requiera el proyecto, \$1'000.000 para la creación de la empresa, como trámites de cámara y comercio, bancos, etc, y por último se usarán \$20'000.0000 para los activos depreciables necesarios como, computadores y escritorios para las instalaciones.

Con el restante de los \$75'000.000 se espera tener el capital de trabajo necesario para los próximos meses, hasta lograr la sostenibilidad económica del negocio.

Tabla 1: Indicadores de solidez.

Tabla 2: Indicadores de Actividad
Tabla 3 - Presupuesto

APLICACIÓN	\$ 40.000.000
PAGINA WEB	\$ 10.000.000
LICENCIAS	\$ 4.000.000
PAPELES EMPRESARIALES	\$ 1.000.000
Act. Fijos Depreciables	\$ 20.000.000
Total Egreso no Operacional	\$ 75.000.000,00

Fuente: Elaboración Propia

4. Finanzas

4.1 Margen de Contribución de Producto o Servicios.

Teniendo en cuenta la gran variedad en la oferta de vehículos y precios que tendrá ON ROAD, se hizo un promedio en el precio de alquiler de cada uno de estos para así obtener el margen de contribución del proyecto, teniendo en cuenta los costos variables y gastos fijos que este puede generar.

Tabla 4 - Margen de Contribución

PRECIO	\$ 250.000,00		
Costos Fijos			
Rubros	\$		
DOMINIO	\$ 200.000		
TOTAL COSTOS FIJOS EMPRESA	\$ 200.000		
Gastos Fijos			
Rubros	\$		
ARRIENDO	\$ 2.000.000		
EMPLEADOS	\$ 3.000.000		
PUBLICIDAD	\$ 5.000.000		
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 200.000		
INTERNET Y TELEFONO	\$ 200.000		
TOTAL GASTOS FIJOS EMPRESA	\$ 10.400.000		
Costos Variables Unitarios			
Rubros	\$		
SEGUROS	\$ 5.000,00		
GANANCIAS DEL VEHICULO	\$ 187.500,00		
COMOSIONES BANCARIAS	\$ 1.000,00		
PASARELA DE PAGOS	\$ 7.500,00		
TOTAL COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$ 201.000		
Margen Contribución \$	\$ 49.000		
Margen contribución %	19,60%		

Fuente: Herramienta Financiera Juan David Rojas (2021)

Es posible deducir que el margen promedio de contribución será de \$49.000 por vehículo rentado cada día, teniendo en cuenta los costos unitarios como lo son el seguro, el pago al proveedor(dueño del carro), comisiones bancarias como lo es el 4x1000 y la pasarela de pagos.

4.2 Punto de Equilibrio en Unidades y Dinero por Producto

En esta tabla, tenemos en cuenta los mismos rubros que usamos para obtener el margen de contribución, solo que también tendremos en cuenta los gastos fijos del proyecto, como lo son: el arriendo, empleados, publicidad, servicios públicos e internet y teléfono.

Tabla 5 - Punto de equilibrio

PRECIO	\$ 250.000,00
Costos Fijos	
Rubros	\$
DOMINIO	\$ 200.000
TOTAL COSTOS FIJOS EMPRESA	\$ 200.000
Punto Equilibrio \$	\$ 54.081.633
Punto Equilibrio U	216

Gastos Fijos	
Rubros	\$
ARRIENDO	\$ 2.000.000
EMPLEADOS	\$ 3.000.000
PUBLICIDAD	\$ 5.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 200.000
INTERNET Y TELEFONO	\$ 200.000
TOTAL GASTOS FIJOS EMPRESA	\$ 10.400.000

Costos Variables Unitarios	
Rubros	\$
SEGUROS	\$ 5.000,00
GANANCIAS DEL VEHICULO	\$ 187.500,00
COMOSIONES BANCARIAS	\$ 1.000,00
PASARELA DE PAGOS	\$ 7.500,00
TOTAL COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$ 201.000

Fuente: Herramienta Financiera Juan David Rojas (2021)

En esta tabla se puede apreciar que para llegar al punto de equilibrio ON ROAD debe lograr el alquiler de 216 unidades mensualmente como mínimo, para poder operar sin generar pérdidas.

4.3 Flujo de Caja Mensual 60 Meses (5 años)

Para realizar este flujo de caja con proyección a 5 años se tuvo en cuenta varios aspectos importantes y necesarios para que este proyecto sea viable.

ON ROAD inicialmente tendrá un aporte de socios por el valor de \$150'000.000, los cuales serán usados para el desarrollo de la página web, aplicación para Android y IOS, publicidad, pagos a empleados y arriendos en los primeros meses, y así empezar a generar ventas en el 4to mes desde su apertura, esperando un crecimiento del 50% cada mes durante el final del primer año, para así obtener una caja neta acumulada de \$126'340.460, teniendo en cuenta los costos e impuestos que este genere.

A partir del año 2, está previsto que el incremento de las ventas sea inferior a las del año 1, este siendo equivalente al 10% cada mes. También se planea hacer una reestructuración en el área de trabajo, tomando en alquiler una nueva oficina, invirtiendo \$30'000.000 en activos no depreciables en el segundo semestre del año 2 y además la contratación de nuevos empleados, debido al incremento en las ventas. De esta manera la caja neta acumulada para este año será de \$1268'736.500 gracias al incremento en las ventas.

De esta forma se muestra un crecimiento año tras año en el flujo de caja como se muestra en la tabla, debido al posicionamiento que ON ROAD espera obtener incrementando las ventas, realizando inversiones en activos fijo-depreciables cada año, en la actualización de sus dominios y en la generación de nuevos empleos.

Tabla 6 - Estructura de flujo de caja (5 años)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA	1	2	3	4	5
Unidades Vendidas	\$ 3.744	\$ 30.143	\$ 55.019	\$ 74.558	\$ 93.151
VENTAS	\$ 936.083.984	\$ 7.535.767.304	\$ 13.754.630.539	\$ 18.639.579.056	\$ 23.287.743.711
-Descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 936.083.984	\$ 7.535.767.304	\$ 13.754.630.539	\$ 18.639.579.056	\$ 23.287.743.711
Costos DIRECTOS DEL SERVICIO	\$ 751.267.188	\$ 6.031.013.843	\$ 11.009.704.431	\$ 14.619.340.979	\$ 17.955.562.658
PROPIETARIO VEHICULO	\$ 702.062.988	\$ 5.651.825.478	\$ 10.315.972.904	\$ 13.979.684.292	\$ 17.465.807.783
SEGUROS	\$ 18.721.680	\$ 150.715.346	\$ 275.092.611	\$ 372.791.581	\$ 465.754.874
DOMINIO	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 6.000.000	\$ 12.000.000	\$ 24.000.000
PASARELA DE PAGOS	\$ 28.082.520	\$ 226.073.019	\$ 412.638.916	\$ 254.865.106	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Indirectos del SERVICIO	\$ 6.600.000	\$ 15.600.000	\$ 45.600.000	\$ 132.000.000	\$ 174.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.600.000	\$ 7.200.000	\$ 24.000.000	\$ 60.000.000	\$ 72.000.000
INTERNET Y TELEFONO	\$ 2.000.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 48.000.000	\$ 72.000.000
ASEO OFICINA	\$ 2.000.000	\$ 4.800.000	\$ 14.400.000	\$ 24.000.000	\$ 30.000.000
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 123.000.000	\$ 270.200.000	\$ 780.000.000	\$ 1.440.000.000	\$ 1.680.000.000
ARRIENDO	\$ 20.000.000	\$ 43.200.000	\$ 240.000.000	\$ 480.000.000	\$ 600.000.000
EMPLEADOS	\$ 48.000.000	\$ 132.000.000	\$ 360.000.000	\$ 720.000.000	\$ 840.000.000
PUBLICIDAD Y MARKETING	\$ 55.000.000	\$ 95.000.000	\$ 180.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO					
Egresos No Operacionales (nada que ver con el negocio; las multas)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
APLICACION	\$ 40.000.000	\$ -	\$ 20.000.000	\$ 80.000.000	\$ -
PAGINA WEB	\$ 10.000.000	\$ -	\$ 10.000.000	\$ 20.000.000	\$ -
LICENCIAS	\$ 4.000.000	\$ -	\$ -	\$ 20.000.000	\$ -
PAPELES EMPRESARIALES	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ 10.000.000	\$ -
Act. Fijos Depreciables	\$ 20.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 100.000.000	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egreso no Operacional	\$ 75.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 230.000.000,00	\$ 0,00
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL					
Aportes socios	\$ 150.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal Ingresos financieros	\$ 150.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones Bancarias	\$ 3.876.336	\$ 30.275.069	\$ 55.150.522	\$ 74.690.316	\$ 93.282.975
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ 3.876.336	\$ 30.275.069	\$ 55.150.522	\$ 74.690.316	\$ 93.282.975
Caja del período					
Caja inicial					
Caja neta acumulada	\$ 126.340.460,94	\$ 1.285.018.852	\$ 3.089.194.438	\$ 5.232.742.198	\$ 8.617.640.277
Impuestos					
Impuesto a la renta 33%	\$ -	\$ 16.282.352	\$ 390.613.869	\$ 612.537.943	\$ 777.330.761
Total Impuestos	\$ -	\$ 16.282.352	\$ 390.613.869	\$ 612.537.943	\$ 777.330.761
Caja del período despues de Impuestos					
Caja inicial					
Caja neta acumulada después de impuestos	\$ 126.340.461	\$ 1.268.736.500	\$ 2.682.298.217	\$ 4.213.308.034	\$ 6.820.875.352

Fuente: Herramienta Financiera Juan David Rojas (2021)

4.4 Balance General y Estado de Resultado

Tabla 7 - Balance general

Balance General	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo					
Caja y Bancos	\$ 126.340.460,94	\$ 1.268.736.500,32	\$ 2.682.298.216,68	\$ 4.213.308.033,88	\$ 6.820.875.351,66
Cuentas por Cobrar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inversiones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Inventario Final	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Activo Corriente	\$ 126.340.460,94	\$ 1.268.736.500,32	\$ 2.682.298.216,68	\$ 4.213.308.033,88	\$ 6.820.875.351,66
Activos fijos	\$ 75.000.000,00	\$ 105.000.000,00	\$ 165.000.000,00	\$ 395.000.000,00	\$ 395.000.000,00
Depreciación acumulada	\$ 2.000.000,00	\$ 7.000.000,00	\$ 15.000.000,00	\$ 33.000.000,00	\$ 51.000.000,00
Activos fijos netos	\$ 73.000.000,00	\$ 98.000.000,00	\$ 150.000.000,00	\$ 362.000.000,00	\$ 344.000.000,00
Total Activos	\$ 199.340.461	\$ 1.366.736.500,32	\$ 2.832.298.216,68	\$ 4.575.308.033,88	\$ 7.164.875.351,66
Anticipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Obligaciones Bancarias	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Empleados	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Proveedores	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Provisión Impuestos	\$ 16.282.352,11	\$ 390.613.869,19	\$ 612.537.943,23	\$ 777.330.760,94	\$ 1.111.076.365,98
Pasivos Corto Plazo	\$ 16.282.352,11	\$ 390.613.869,19	\$ 612.537.943,23	\$ 777.330.760,94	\$ 1.111.076.365,98
Obligaciones Bancarias	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Provisión Impuestos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pasivos Largo Plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total pasivos	\$ 16.282.352,11	\$ 390.613.869,19	\$ 612.537.943,23	\$ 777.330.760,94	\$ 1.111.076.365,98
Capital Suscrito y Pagado	\$ 150.000.000,00	\$ 150.000.000,00	\$ 150.000.000,00	\$ 150.000.000,00	\$ 150.000.000,00
Perdida/Utilidad Acumulada	\$ 33.058.108,83	\$ 826.122.631,13	\$ 2.069.760.273,45	\$ 3.647.977.272,94	\$ 5.903.798.985,68
Total Patrimonio	\$ 183.058.108,83	\$ 976.122.631,13	\$ 2.219.760.273,45	\$ 3.797.977.272,94	\$ 6.053.798.985,68
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 199.340.460,94	\$ 1.366.736.500,32	\$ 2.832.298.216,68	\$ 4.575.308.033,88	\$ 7.164.875.351,66
Sumas iguales:	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Fuente: Herramienta Financiera Juan David Rojas (2021)

Tabla 8 - Estado de resultados

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 936.083.984	\$ 7.535.767.304	\$ 13.754.630.539	\$ 18.639.579.056	\$ 23.287.743.711
Costo de ventas	\$ 751.267.188	\$ 6.031.013.843	\$ 11.009.704.431	\$ 14.619.340.979	\$ 17.955.562.658
Utilidad Bruta	\$ 184.816.797	\$ 1.504.753.461	\$ 2.744.926.108	\$ 4.020.238.077	\$ 5.332.181.054
Depreciación y Amortización	\$ 2.000.000	\$ 5.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00
Gastos de administración y ventas	\$ 129.600.000	\$ 285.800.000,00	\$ 825.600.000,00	\$ 1.572.000.000,00	\$ 1.854.000.000,00
EBITDA	\$ 55.216.797	\$ 1.218.953.461	\$ 1.919.326.108	\$ 2.448.238.077	\$ 3.478.181.054
Utilidad Operacional	\$ 53.216.797	\$ 1.213.953.461	\$ 1.911.326.108	\$ 2.430.238.077	\$ 3.460.181.054
Gastos financieros	\$ 3.876.336	\$ 30.275.069	\$ 55.150.522,15	\$ 74.690.316,22	\$ 93.282.974,84
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 49.340.461	\$ 1.183.678.391	\$ 1.856.175.586	\$ 2.355.547.760	\$ 3.366.898.079
Impuestos (33%)	\$ 16.282.352	\$ 390.613.869	\$ 612.537.943	\$ 777.330.761	\$ 1.111.076.366
Utilidad Neta	\$ 33.058.109	\$ 793.064.522	\$ 1.243.637.642	\$ 1.578.216.999	\$ 2.255.821.713

Fuente: Herramienta Financiera Juan David Rojas (2021)

4.5 Indicadores Financieros

Para hallar los siguientes indicadores financieros, se tuvo en cuenta los cinco principales competidores del mercado, lo cuales son Renting Colombia S.A.S (Localiza), Mareauto Colombia S.A.S (Avis), Royal Rent Corp S.A.S (Royal Rent), Nacional Rent Car Ltda (Enterprise) y Renting T&T S.A.S. Lo cual evidencia que es un mercado bastante amplio según los ingresos que muestra cada uno de los competidores, lo que significa que ON ROAD, puede abarcar cierto porcentaje de estos ingresos.

Tabla 9 - Ventas anuales competidores 2019

TABLA DE VENTAS		
EMPRESA	VENTAS 2019	PORCENTAJE
Renting Colombia S.A.S.	\$ 615.610.914.000	81%
Mareauto Colombia S.A.S	\$ 110.959.450.000	15%
Royal Rent Corp S.A.S	\$ 29.738.501.184	4%
Nacional Rent Car Ltda	\$ 3.745.171.776	0,49%
Renting T&T S.A.S	\$ 2.001.393.000	0,26%
TOTAL	\$ 762.055.429.960	100%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 10: Indicadores de solvencia

INDICADORES DE SOLVENCIA		
INDICADOR	EMPRESA	VALOR
SOLVENCIA O RAZÓN CORRIENTE	Renting Colombia S.A.S.	0,2158
	Mareauto Colombia S.A.S	0,5664
	Royal Rent Corp S.A.S	3,8552
	Nacional Rent Car Ltda	1,2538
	Renting T&T S.A.S	1,0064
LIQUIDEZ PURA O PRUEBA ÁCIDA	Renting Colombia S.A.S.	0,1871
	Mareauto Colombia S.A.S	0,5625
	Royal Rent Corp S.A.S	3,8552
	Nacional Rent Car Ltda	1,2538
	Renting T&T S.A.S	1,0064

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11 - Indicadores de solidez.

Tabla 12 - Indicadores de Actividad

INDICADORES DE SOLIDEZ			INDICADORES DE ACTIVIDAD		
INDICADOR	EMPRESA	VALOR	INDICADOR	EMPRESA	VALOR
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO TOTAL	Renting Colombia S.A.S.	83,3744	ROTACIÓN DE CARTERA	Renting Colombia S.A.S.	90,0718
	Mareauto Colombia S.A.S.	51,4035		Mareauto Colombia S.A.S.	72,1958
	Royal Rent Corp S.A.S.	62,1850		Royal Rent Corp S.A.S.	0,0000
	Nacional Rent Car Ltda	64,7150		Nacional Rent Car Ltda	0,0000
	Renting T&T S.A.S.	13,8467		Renting T&T S.A.S.	0,0000
MARGEN DE COBERTURA	Renting Colombia S.A.S.	0,0000	ROTACIÓN DE INVENTARIO	Renting Colombia S.A.S.	24,1619
	Mareauto Colombia S.A.S.	1,4033		Mareauto Colombia S.A.S.	1,7957
	Royal Rent Corp S.A.S.	0,0000		Royal Rent Corp S.A.S.	N/A
	Nacional Rent Car Ltda	0,0000		Nacional Rent Car Ltda	N/A
	Renting T&T S.A.S.	0,0000		Renting T&T S.A.S.	N/A
SOLIDEZ A CORTO PLAZO	Renting Colombia S.A.S.	78,1499	CICLO OPERATIVO	Renting Colombia S.A.S.	114,2337
	Mareauto Colombia S.A.S.	49,4250		Mareauto Colombia S.A.S.	73,9915
	Royal Rent Corp S.A.S.	41,7129		Royal Rent Corp S.A.S.	N/A
	Nacional Rent Car Ltda	36,8100		Nacional Rent Car Ltda	N/A
	Renting T&T S.A.S.	99,8881		Renting T&T S.A.S.	N/A
SOLIDEZ A LARGO PLAZO	Renting Colombia S.A.S.	21,8501	ROTACIÓN DE PROVEEDORES	Renting Colombia S.A.S.	52,2933
	Mareauto Colombia S.A.S.	50,5750		Mareauto Colombia S.A.S.	99,6378
	Royal Rent Corp S.A.S.	58,2871		Royal Rent Corp S.A.S.	0,0000
	Nacional Rent Car Ltda	63,1900		Nacional Rent Car Ltda	0,0000
	Renting T&T S.A.S.	0,1119		Renting T&T S.A.S.	0,0000
APALANCAMIENTO FINANCIERO	Renting Colombia S.A.S.	5,0148	CICLO CAJA	Renting Colombia S.A.S.	61,9405
	Mareauto Colombia S.A.S.	1,0578		Mareauto Colombia S.A.S.	-25,6462
	Royal Rent Corp S.A.S.	1,6445		Royal Rent Corp S.A.S.	0,0000
	Nacional Rent Car Ltda	1,8341		Nacional Rent Car Ltda	0,0000
	Renting T&T S.A.S.	0,1607		Renting T&T S.A.S.	0,0000

Fuente: Elaboración propia

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13 - Indicadores de rentabilidad

INDICADORES DE RENTABILIDAD		
INDICADOR	EMPRESA	VALOR
MARGEN BRUTO	Renting Colombia S.A.S.	29,8063%
	Mareauto Colombia S.A.S	27,0481%
	Royal Rent Corp S.A.S	18,5394%
	Nacional Rent Car Ltda	57,8218%
	Renting T&T S.A.S	-8,7993%
MARGEN OPERACIONAL	Renting Colombia S.A.S.	20,2830%
	Mareauto Colombia S.A.S	25,8210%
	Royal Rent Corp S.A.S	13,1539%
	Nacional Rent Car Ltda	27,8640%
	Renting T&T S.A.S	-38,0984%
MARGEN EBITDA	Renting Colombia S.A.S.	45,4996%
	Mareauto Colombia S.A.S	51,0390%
	Royal Rent Corp S.A.S	13,1539%
	Nacional Rent Car Ltda	27,8640%
	Renting T&T S.A.S	-38,0984%
MARGEN NETO	Renting Colombia S.A.S.	14,2718%
	Mareauto Colombia S.A.S	17,2074%
	Royal Rent Corp S.A.S	6,3692%
	Nacional Rent Car Ltda	4,1219%
	Renting T&T S.A.S	-29,3323%
ROA	Renting Colombia S.A.S.	5,6678%
	Mareauto Colombia S.A.S	4,8148%
	Royal Rent Corp S.A.S	6,3899%
	Nacional Rent Car Ltda	1,3982%
	Renting T&T S.A.S	-8,3415%
ROE	Renting Colombia S.A.S.	34,0908%
	Mareauto Colombia S.A.S	9,9077%
	Royal Rent Corp S.A.S	16,8978%
	Nacional Rent Car Ltda	3,9627%
	Renting T&T S.A.S	-9,6822%

Fuente: Elaboración propia

5. Comunicación

5.1 Meta de Ventas

Debido a la gran variedad de tipos de vehículos y precios que tendrá la plataforma, se hará el ejemplo con un precio promedio de \$200.000 el cual representa el valor diario por vehículo rentado.

5.1.1 Semanal.

En un principio se espera que semanalmente se renten un mínimo de 10 vehículos, suponiendo que cada renta se hace de un día. Lo cual equivale a un promedio de \$2'000.000 semanales vendidos.

5.1.2 Mensual.

Mensualmente en el primer año se proyecta un promedio de 416 ventas mensuales, obteniendo un crecimiento 50% mes a mes, suponiendo que en el mes 4 se hacen 50 ventas y en el mes 12 un total de 1281.

Tabla 14 - Metas mensuales

	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes
FLUJO DE CAJA	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades Vendidas	50	75	113	169	253	380	570	854	1.281

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Números de clientes y ticket mensual.

ON ROAD planea tener diferentes tipos de crecimiento, ya sean mensuales o anuales, teniendo en cuenta que cuando entre al mercado su crecimiento será exponencial, pero a la hora del posicionamiento tendrá un crecimiento más lento año tras año.

Tabla 15 - Nuevos clientes

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA	1	2	3	4	5
Unidades Vendidas	\$ 3.744	\$ 30.143	\$ 55.019	\$ 74.558	\$ 93.151

Fuente: Elaboración propia

5.2 Arquetipo de Clientes

Inicialmente ON ROAD tendrá dos tipos de usuarios de este servicio, entre ellos se encuentran las personas que desean alquilar un vehículo para suplir cierta necesidad y quién pondría su carro en alquiler generando ingresos adicionales periódicamente.

En el primer grupo respectivamente, se encuentran las personas que provengan del extranjero o de diferentes ciudades del país (Colombia) que desean visitar diferentes destinos dentro de él, ya sea en pareja o en familia, clasificados entre 20 y 50 años de edad, con un nivel socioeconómico medio o alto que están dispuestas a pagar por el alquiler de un vehículo particular no propio, para transportarse dentro de una ciudad diferente a la de origen al momento de poner en marcha un viaje a nivel nacional. Este amplio grupo piensa que la comodidad es esencial para disfrutar del viaje, así mismo que para poder movilizarse de forma tranquila es necesario hacerlo a través de un vehículo el cual puedan adquirir de forma ágil y fácil, también tener una alta oferta de precios y opciones, lo cual genera una experiencia más gratificante. Por otro lado, la seguridad para ellos es algo primordial, ya que saben el riesgo que pueden correr rodando por las principales vías del país. Al momento de adquirir el servicio suele hacerlo 1-3 veces al año por lo menos de 2 a 4 días cada vez que requieren de este.

En el otro grupo encontramos dos subgrupos los cuales se denominan B2B y B2C, el primero son las empresas que usualmente conocemos de Rent a Car que buscan incrementar sus ventas, ya

que estas suelen tener un amplio inventario que normalmente no suelen rentar al 100%, en este caso quién toma la decisión de hacer una alianza con ON ROAD es el Gerente de ventas.

Por último, tenemos las personas que tienen un vehículo propio ya sea una motocicleta, automóvil, camionetas, camperos, etc (vehículos matriculados antes el SIM). Estas personas desean generar ingresos adicionales de una forma segura, sin tomar riesgos elevados, se encuentran en grupo de edad entre 20-40 años, son fieles amantes de la tecnología y son apasionados por las oportunidades que pueden encontrar dentro de ella, les molesta ser estafados, lo cual les genera escepticismo.

Figura 8 - Tarjeta de Buyer persona (arrendatario)



Fuente: StartFactory- UR Emprede (2021)

Figura 9 - Tarjeta Buyer Persona (Arrendador)



Fuente: StartFactory- UR Emprende (2021)

5.3 Funnel de Ventas

Figura 10 - Funnel de Ventas



Fuente: Elaboración propia.

El embudo de ventas lo enfocamos de la siguiente forma, primero queremos acercarnos al cliente a través de la publicidad digital, por medio de diferentes redes sociales y diferentes sitios web. También queremos que ese futuro cliente nos escuche en calle, ya sea por vallas publicitarias ubicada en puntos estratégicos. Después de lograr la atención de nuestros futuros clientes, haremos un filtro de prospección con la información que logramos recopilar, para saber si es factible o no invertir en este usuario. Al momento de obtener esta información esperamos que el cliente potencial seleccionado se manifieste, para así poder ofrecerle nuestro servicio y saber qué tipo de producto está dispuesto a adquirir. Una vez se determine procedemos al cierre de venta, para así convertirlo en nuestro cliente.

5.4 Actividades Comerciales

Figura 11 - Actividad de ventas

Plan de Actividades de Ventas
Haga un plan para sus actividades de ventas mensuales



SEGMENTO DE CLIENTE:										
ÁREA	ACTIVIDADES DE VENTA	Mes 1:	Mes 2:	Mes 3:	Mes 4:	Mes 5:	Mes 6:	Promedio por mes	TIEMPO GASTADO	COSTOS
VENTAS	No. de llamadas de los clientes	50	75	113	169	253	380	173	34hr	\$6M
	No. de cartas del cliente	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de reuniones de clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de comidas de clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de entrevistas a los clientes	100	100	200	200	200	200	134	2160hr	\$5M
	No. de cuestionarios	50	50	100	100	100	100	100	10hr	\$0
	No. de ofertas dadas	50	75	113	169	253	380	173	180hr	\$10M
	No. de carros activos	300	600	1000	1200	1400	1600	867	500hr	\$6M
MERCADEO	No. de boletines	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de receptores del boletín de noticias	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de visitas al sitio web	1000	2000	3000	4000	5000	6000	3500	24hr	\$6M
	No. de participaciones en feria	-	-	-	-	-	-	-	-	\$0
	No. de anuncios	15	15	15	30	30	30	23	100hr	\$3M
	No. de avisos de prensa	1	1	1	1	1	1	1	100hr	\$10M
	No. de eventos propios	-	-	-	-	-	-	-	-	40
	No. de publicaciones	10	15	20	20	20	20	18	80hr	\$3M

Fecha:

Nombre:

Nicolás Botía & Ana Novoa

Empresa:

ON ROAD

Fuente: Elaboración propia

5.5 Métricas

ON ROAD tiene claro que las métricas son esenciales para el seguimiento del proyecto y cumplimiento de metas, por esta razón sus principales métricas para tener un buen análisis de datos son las siguientes con cierta periodicidad:

- **CAC (costo de adquisición por cliente):** Esta métrica nos permitirá descubrir cuánto costó tu inversión económica para transformar un cliente potencial en un cliente efectivo o nuevo, tanto el cliente que pone en renta su carro, como la persona que lo desea rentar, la cual se analizaría mes a mes. (Mensual)
- **ISC (índice de satisfacción de clientes):** Queremos saber la satisfacción del cliente teniendo en cuenta el sentimiento que le generamos al momento de haber usado nuestro servicio.

Para medir la satisfacción de cada cliente, On Road, planea hacer pequeñas encuestas, a través de sus plataformas después de cada servicio.

Otro método que se usaría es analizar los datos de Internet y redes sociales, como likes, compartidos, engagement, etc. (Semanal)

- **ROI (retorno de la inversión):** Para el proyecto el ROI sirve para analizar el retorno de nuestra inversión inicial y demás inversiones que se hagan como el plan de mercadeo y ejecución de las plataformas. (Mensual)

6. Estudio Técnico

6.1 Ficha Técnica del Servicio

Figura 12 - Ficha Técnica del Servicio

ON ROAD		FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN DIGITAL
<p style="text-align: center;">Paso a paso arrendador</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Registro o creación de una cuenta para poner en renta el vehículo. 2.Publicación de fotos y descripción del vehículo que desea poner en renta 3.Publicación de los documentos legales del vehículo, tarjeta de propiedad, SOAT y tecnomecanica al día. 4.Selección de los días que NO se encuentra disponible el vehículo para ser renta. 5.Validación de la cuenta y verificación de la información publicada. 6.Entrega del vehículo y recepción del vehículo según el arrendamiento 	<p style="text-align: center;">Paso a paso arrendatario</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Creación de un usuario. 2.Selección de vehículo validando fechas y horarios disponibles. 3.Pago a través de la pasarela de pagos. 4.Recogida del vehículo 5.Entrega del vehículo según el arrendamiento. 	<p style="text-align: center;">Paso a paso On Road</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Creación de la pagina web y/o aplicación que puedan acceder con facilidad. 2.Validación y verificación de la información dada por parte de sus clientes para su cuenta. 3.Una vez se realiza el pago a través de la pasarela de pagos On Road se encuentra obligado a retenerlo y estará disponible una vez el carro es devuelto por parte del arrendatario. 4.Contacto directo con la aseguradora para la expedición de la póliza inmediata del vehículo para que entre en vigencia desde el momento en que el arrendatario se encuentre listo para disfrutar del vehículo. 5.Servicio al cliente disponible en inglés y español, acompañamiento continuo desde la selección hasta la devolución del vehículo.

Fuente: Elaboración propia

ON ROAD presta el servicio de intermediación que hace posible la renta de carros. Es así como tenemos 2 clientes, quien renta el carro y por el otro lado quien pone en renta su carro

La duración de nuestro servicio tiene como objetivo que sea desde pocas horas hasta días o semanas, hacemos el acompañamiento desde que los clientes se sienten interesados en hacer uso de nuestro servicio.

Uno de los objetivos de On Road es disminuir los tiempos para el arrendamiento de los vehículos, por parte de quien pone en renta su vehículo, deberá completar los siguientes pasos:

1. Registro o creación de una cuenta para poner en renta el vehículo.
2. Publicación de fotos y descripción del vehículo que desea poner en renta.
3. Publicación de los documentos legales del vehículo, tarjeta de propiedad, SOAT y tecno mecánica al día.
4. Selección de los días que NO se encuentra disponible el vehículo para ser renta.
5. Validación de la cuenta y verificación de la información publicada.
6. Entrega del vehículo y recepción del vehículo según el arrendamiento

Por parte de quien renta el vehículo:

1. Creación de un usuario.
2. Selección de vehículo validando fechas y horarios disponibles.
3. Pago a través de la pasarela de pagos.
4. Recogida del vehículo y entrega del vehículo según el arrendamiento

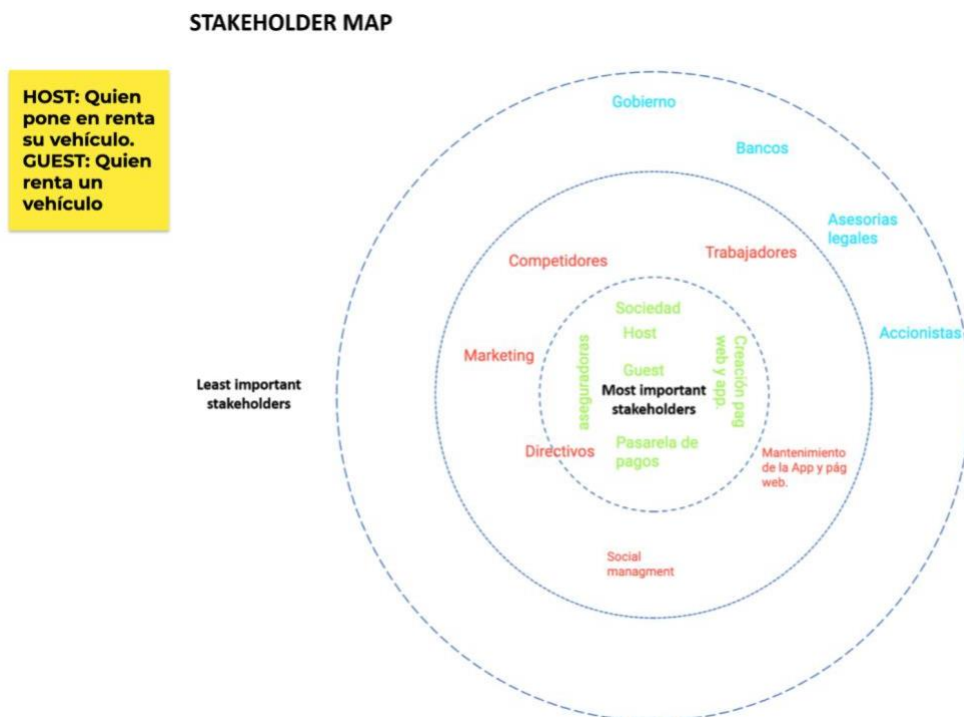
Por parte de On Road como intermediario:

1. Creación de la página web y/o aplicación que puedan acceder con facilidad.
2. Validación y verificación de la información dada por parte de sus clientes para su cuenta.
3. Una vez se realiza el pago a través de la pasarela de pagos On Road se encuentra obligado a retenerlo y estará disponible una vez el carro es devuelto por parte del arrendatario.
4. Contacto directo con la aseguradora para la expedición de la póliza inmediata del vehículo para que entre en vigencia desde el momento en que el arrendatario se encuentre listo para disfrutar del vehículo.
5. Servicio al cliente disponible en inglés y español, acompañamiento continuo desde la selección hasta la devolución del vehículo.

Respecto a la garantía de nuestro servicio, le damos la garantía al arrendador de tener la tranquilidad en los precios ya que son determinados por el, conforme a los horarios de disponibilidad que cuenta el o los vehículos, las condiciones con las que entrega el vehículo le será devuelto a través de la póliza de seguro que da cobertura al vehículo, se garantiza el cumplimiento del calendario mediante la imposición de multas o sanciones. El arrendador y arrendatario tienen la posibilidad de comunicarse a través de nuestra plataforma para verificar la disponibilidad y condiciones del servicio.

6.2 Lista de proveedores – distribuidores

Figura 13 - Stakeholders Map



Fuente: Elaboración propia

Stakeholders relevantes para On Road:

Primer Ciclo: Son denominados proveedores, cumplen una función primordial y determinante en la prestación del servicio, si falta alguno de estos no es posible validar el modelo de negocio, son dependientes unos de los otros.

1. Arrendador: Generar ingresos extras a través de la renta de su vehículo.
2. Arrendatario: Suplir su necesidad de alquilar un carro, de manera fácil, rápida, segura, confiable y a su alcance. Disminuir el tiempo en el proceso de renta, por el tiempo que considere necesario y el vehículo que cumpla con sus expectativas.

3. Página web y/o aplicación: Creación de una buena plataforma, debido a la prestación de un buen servicio, dando cumplimiento con los lineamientos otorgados por parte de los emprendedores.
4. Aseguradora: Aumentar el número de ventas de pólizas de seguros, su interés tener mayor cobertura y generar ingresos.
5. Pasarela de pagos: Obtener mayor reconocimiento, ingresos y ventas realizadas a través de su pasarela.

Segundo Ciclo: En una menor medida a los anteriores, pero igualmente importantes:

1. Marketing: Realizar buenas campañas que permitan dar a conocer el servicio que prestamos.
2. Directivos: Busca liderar el proyecto y cumplir a cabalidad con los objetivos propuestos, dando funcionamiento al mismo.
3. Competidores: Formando parte del mercado, buscan que se actúe limpio, generando competencia justa y puedas estar disponible para cooperar o formar asociaciones con otras empresas para proyectos en conjunto.
4. Trabajadores: Buscan mantener su trabajo con una remuneración razonable a sus esfuerzos, que su carga de trabajo diaria sea desafiante y les permita adquirir nuevos conocimientos, además que también se vea reconocido su esfuerzo, al igual que los directos.
5. Mantenimiento de la App y Sitio Web: Busca mantener una relación contractual a largo plazo, con condiciones favorables.

Tercer Ciclo: Menos importante:

1. Accionistas / Propietarios: Sus intereses se centran en que la partida de beneficios se incrementa cada año, que se aumente el capital invertido, poder ejercer su influencia en la toma de decisiones y mantener el prestigio de la empresa de cara al exterior.
2. Bancos: Son entidades que prestan dinero para financiar proyectos a cambio de tener garantizado el retorno de la inversión con buena rentabilidad.
3. Asesorías legales: Tener una relación a largo plazo, de representación de la sociedad.
4. Gobierno: No se requiere regulación legal hasta el momento esta actividad se encuentra permitida, su interés se muestra una vez se presente el servicio se deben recaudar los impuestos generados por la prestación del servicio o la actividad.

6.3 Tamaño del Proceso

ON ROAD tiene claro que en un principio sus ventas no van a tener un crecimiento notorio debido a que es un servicio nuevo que no tiene la aceptabilidad en un principio de las personas. Pero no por eso tiene una limitante en cuanto a los servicios que puede prestar cada mes o semana, ya que este servicio únicamente requiere del número de intermediaciones que logre hacer la plataforma mensualmente.

Por esta razón ON ROAD debe tener como meta mínima generar la renta de 216 vehículos para alcanzar su punto de equilibrio, suponiendo que estos se rentaran un solo día.

6.4 Maquinarias Necesarias

ON ROAD al ser un servicio de intermediación digital, su única maquinaria será el diseñador de la pagina web, mediante el cual se plasmarán todas las ideas para que se tenga acceso indefinido a esta. Una vez creada la pagina web, será necesario el mantenimiento de esta y la disponibilidad para que en caso en qué haya algún error o problema de funcionamiento de esta se arregle en tiempo mínimo y permita un funcionamiento rápido y fácil en la web.

La distribución del servicio se hará a través del reconocimiento del mismo o el denominado voz a voz, que incentiva a las personas a hacer uso de nuestra plataforma y adicionalmente a través del marketing y la publicidad.

6.5 Capital del Trabajo

ON ROAD debe contar con un equipo mínimo de 5 personas aparte de sus aliados estratégicos que son esenciales para el funcionamiento de la operación y pleno desarrollo de las plataformas

digitales, los cuales serían los dos socios, Ana María Novoa y Andrés Nicolás Botía, que se encargan de planear, ejecutar el proyecto y comercializar el servicio, un encargado del marketing digital y dos encargados de servicio al cliente y cuestiones administrativas.

7. Bibliografía

Constitucional, Corte. (2017). *C 044 del 2017*.

Allianz. (s.f.). *Responsabilidad civil de transportes multimodal*. Obtenido de Allianz.

Republica, C. d. (s.f.). *Codigo de comercio*.