

Business Model Canvas

Diseñado por:

CVCAR

Diseñado para:

Collision EBT

En: 20/09/2023

Iteración #
1

Asociados Clave

Talleres de Reparación

Proveedores de Piezas

Instituciones gubernamentales

Plataformas de Publicidad

Concesionario de Vehículos

Aceleradoras y fondos de inversión

Influencers

Empresas de Seguros

Actividades Clave

La creación y actualización continua de la plataforma en línea y la aplicación móvil son actividades esenciales para garantizar un servicio eficiente y actualizado.

La incorporación y mejora de tecnología de diagnóstico automático en la plataforma es fundamental para identificar problemas en los vehículos de manera precisa.

Recursos Clave

La infraestructura tecnológica para el funcionamiento de la plataforma, el diagnóstico automático y el almacenamiento seguro de datos son recursos esenciales.

Aplicación web y móvil

Un equipo diverso con habilidades en desarrollo de software, ingeniería automotriz, marketing y atención al cliente es fundamental para el éxito de CVCAR.

Bases de datos de vehículos, registros de servicios y algoritmos de diagnóstico son recursos clave para proporcionar servicios de calidad.

Mantener una red sólida de talleres y proveedores de piezas y servicios, así como establecer y gestionar relaciones comerciales, es clave para ofrecer opciones de calidad a los usuarios.

Estrategias de marketing y publicidad para atraer nuevos usuarios a la plataforma y retener a los existentes.

Propuesta de Valor

Somos una plataforma integral de gestión y mantenimiento de vehículos, que combina un diagnóstico automático de problemas, programación de mantenimiento, seguimiento de historial de servicio y conexión directa con talleres y proveedores de piezas. Esta plataforma en línea y aplicación móvil simplifica la vida de los usuarios al ofrecer una solución completa para el cuidado de sus vehículos, brindándoles diagnósticos precisos, recordatorios oportunos y acceso conveniente a servicios de reparación y piezas, todo en un solo lugar.

Relación con los Clientes

Atención al Cliente en Línea: Proporciona soporte y asistencia a los usuarios a través de canales de chat en línea y correo electrónico.

Soporte Técnico: Ofrece soporte técnico para resolver problemas técnicos y dudas de los usuarios.

Actualizaciones Periódicas y Mejoras: Mantiene a los usuarios informados sobre las actualizaciones y mejoras en la plataforma.

Canales

Plataforma en Línea: Los usuarios acceden a la plataforma a través del sitio web y la aplicación móvil.

Publicidad en Línea y Redes Sociales: Utiliza estrategias de marketing digital para atraer nuevos usuarios y socios.

Alianzas Estratégicas: Colaboraciones con concesionarios de automóviles y talleres mecánicos para promocionar y utilizar la plataforma.

Email marketing para el manejo de Aliados.

Segmento de Clientes

Usuarios Particulares de Vehículos

Concesionarios de Automóviles

Talleres mecánicos y de Reparación

Empresas de flotas de Vehículos

Estructura de Costos

Costos Fijos: salarios, costo de publicidad mensual y gastos de mantenimiento= 12.000.000 COP
Costos Variables: 2,65% por venta + 800 COP + IVA (+/-) = 5,8%

Vías de Ingreso

Ingresos: Publicidad + Comisión de ventas
Publicidad: Publicidad en App o Página web: Tarifas de Suscripción para Usuarios Premium: Ofrece planes de suscripción premium con características adicionales y beneficios.
Tarifas de Suscripción para Concesionarios y Talleres: Cobra tarifas a concesionarios y talleres que utilizan la plataforma para gestionar registros de servicio y citas.
Comisiones por Ventas de Piezas y Servicios: Obtiene una comisión por cada transacción de piezas y servicios realizada a través de la plataforma.
Publicidad y Patrocinios: Genera ingresos a través de acuerdos publicitarios con marcas relacionadas con la industria automotriz. >= 4.000.000 COP/mes

Comisión de ventas: prom 13%

Proyección:
26.000.000 COP