

Nombre

Iniciativa enfocada en crear y almacenar la hoja de vida de los vehículos, avisar cuando se vence su seguro, tecnomecanica, cambios de aceite, etc



Mentor: Hayeth Askar

SEGUIMIENTO

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.
Monetización	B2B : se cuenta con 3 paquetes (estándar, Premium y Elite) el paquete estándar tiene un costo de \$390.000 de suscripción anual, paquete Premium tiene un costo de \$690.000 de suscripción anual y el Paquete Elite \$990.000
Segmento de clientes	<ul style="list-style-type: none">• Usuarios Particulares de Vehículos• Concesionarios de Automóviles• Talleres mecánicos y de Reparación• Empresas de flotas de Vehículos
Tracción de mercado	Se cuenta con una propuesta comercial organizada la cual considera la captación de los leads a través de empresas comercializadoras de productos para vehículos (Automóviles y motocicletas). Se ha desarrollado una ruta que permita generar una base de datos de potenciales interesados para ofrecer el servicio de CVCAR permitiendo la visualización de las empresas. la tracción de mercado será actualizada de acuerdo con el portafolio de servicio proyecto durante primer periodo del año 2024
Elemento innovador	Almacenamiento de la información de los automóviles para recordarles cuando un seguro se vence o cuando es tiempo de cambio de aceite de su carro , entre otros, También cuenta con un Market Place.
Componente tecnológico	Diseño y desarrollo de una Landing page que contenga información relevante y atractiva para los visitantes. - Brindar asesoría en bases de datos su implementación y administración
Potencial de crecimiento	Demanda creciente: La gestión eficiente de la información de los vehículos es cada vez más crucial. Mercado extenso: El sector automotriz es amplio, con múltiples usuarios y negocios potenciales. Expansión internacional: Una vez establecido localmente, puedes expandirte a otros países.
Limitaciones de la iniciativa	Competencia: Existen aplicaciones similares, por lo que diferenciarse será crucial. Seguridad de datos: Manejar información sensible de vehículos requiere altos estándares de seguridad.
Potencial de inversión	Desarrollo de la plataforma: Requiere inversión en desarrollo de software, experiencia de usuario y seguridad. Marketing y adquisición de usuarios: Necesitarás una estrategia sólida para atraer tanto a propietarios de vehículos como a negocios aliados. Actualizaciones y mantenimiento: La plataforma requerirá mejoras continuas y soporte técnico.

Conexiones y relacionamiento

Empresa	Objetivo
ADAM SERVICE MACHINE SAS	Validar viabilidad del producto y generar alianza .
Gr Car Service Autolavado	Generar alianza con CVCAR
Concesionario Janna Motors	Validar alianza con servicios que el concesionario

Hitos y resultados

Cuantitativos	cualitativos
(1) Landing Page	Creación de paquetes, estrategias comerciales, etc.
(2) videos profesionales para uso de redes sociales	CVCAR ha alcanzado un hito significativo al desarrollar y lanzar con éxito su Producto Mínimo Viable (MVP) Este logro es clave, ya que el MVP les permitirá ingresar al mercado con una solución inicial funcional y adaptativa. Esta versión inicial, aunque básica, representa un paso fundamental para validar el producto, recopilar retroalimentación del usuario y ajustarlo según las necesidades del mercado.
(1) Plan Comercial (1)Plan de negocio (1)Parrilla de contenido. 13 Alianzas comerciales	Validación de mercado con acompañamiento a cada una de las visitas obtenidas