

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR ZEGEL IPAE**  
**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE**  
**NEGOCIOS**



**“GEAR-APP”**

**PLATAFORMA DIGITAL DE BÚSQUEDA Y RESERVAS DE**  
**TALLERES AUTOMOTRICES**

**Proyecto profesional para obtener el grado de Bachiller presentada por:**

**URUETA FERNÁNDEZ, Emma Joanna**

**su70458506**

**YÉPEZ SÁNCHEZ, Juan Eduardo Martín**

**su1200096**

**Lima, 2020**

## RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente Plan de Negocios contiene la estructura y guía para la etapa operativa, para la empresa nueva Gear App SAC, con nombre comercial “GearApp”. Encabezada por sus Socios Fundadores Emma Urueta F. y Juan Yépez S, contará con un equipo especializado en Venta, Post-Venta y en programación digital constantemente capacitado y motivado.

GearApp brindará sus servicios en el rubro automotriz para el mercado nacional satisfaciendo necesidades de seguridad (del recurso de transporte, de proteger un bien auto), necesidades sociales de aceptación social (en entorno familiar, amical y laboral por poseer un auto en buen estado), y necesidades de reconocimiento (estatus, ego, confianza, respeto e independencia); a través de una plataforma de búsqueda y reserva de talleres. Estos servicios se brindarán a dos segmentos de clientes: Cliente Taller y Cliente Usuario.

Nuestro Cliente Taller son los talleres automotrices formales con capacidad de atención mínima de 5 vehículos en simultáneo, ubicados en las zonas 2, 4, 6, 7, 8 y 10 de Lima Metropolitana según APEIM que buscan aumentar su volumen de clientes; a quienes les ofrecemos un mayor alcance de promoción, aprovechar su capacidad instalada y aumentar su volumen de ingresos a través de su presencia en nuestra plataforma. En contraparte, nuestro Cliente Usuario son hombres y mujeres trabajadores entre 21 y 40 años, propietarios y/o conductores de vehículos particulares con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos. Tienen poco tiempo libre pues distribuyen su tiempo entre el trabajo, estudios y familia. Ganan más de 1900 y se desempeñan en labores que demandan mucho tiempo. Les gusta informarse antes de elegir, les interesa la reputación de una marca y le atraen los servicios innovadores. Nuestra propuesta de valor para ellos es el ahorro de tiempo, información precisa, capacidad y facilidad de elegir.

Todos los vehículos requieren de atención mecánica ya que no solo basta con adquirir un vehículo, sino que es necesario darle un mantenimiento adecuado con la finalidad de que este no se dañe y tenga mayor tiempo de vida útil. El mercado peruano experimenta un constante crecimiento en la venta de vehículos livianos. Pese a la incertidumbre constante provocada por el entorno político, los peruanos siguen adquiriendo vehículos. Sobre la necesidad del servicio, en 2018 el Perú tuvo más de 90,000 accidentes, 48,685 solo en el departamento de Lima. Del total, 2,234 fueron a causa de fallas mecánicas y el 100% de ellas requirió algún servicio técnico luego del accidente.

También es muy necesario el servicio de reparación vehicular.

Nosotros nos encargamos de desarrollar, actualizar y dar soporte a la plataforma digital compuesta de un aplicativo móvil, página web y presencia en redes sociales; manejamos la base datos de Usuarios y Talleres; buscamos y homologamos a los talleres que son clientes para garantizar la calidad; clasificamos por filtros de búsqueda; realizamos los tratos comerciales con los talleres; promoción y post venta.

Estudiamos nuestro mercado usando dos instrumentos de validación, encuesta y entrevista a profundidad. La encuesta la realizamos a personas que cumplían con nuestro perfil de cliente, la entrevista a profundidad la realizamos a un experto en el sector, el cual nos orientó en la forma que debíamos adquirir ganancias para nuestro modelo de negocio. En consecuencia de esto, el flujo de ingresos del negocio será por suscripción mensual. En 3 diferentes planes según necesidad y posibilidades de cada empresa taller.

Validando nuestro modelo de negocios concluimos en que Gear App es un proyecto viable de manera técnica, económica y financieramente. Logrando un VANF de 1,070,707.78 soles, TIRF 170.29%; VANE de 1,400,646.94 soles y TIRE de 129.229%. Todo esto gracias a ser un negocio digital puro.