# MODELO DE NEGOCIO

| | |
|---|---|
| BRE DEL EMPRENDEDOR(A) | Samuel Patarroyo Borja |
| OMBRE DEL PROYECTO | Samuu Motos |
| SECTOR ECONÓMICO | Sección S Otras actividades de servicios |
| CTIVIDAD ECONÓMICA | G4542 mantenimiento y reparacion de motos |

## 1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Samuel Patarroyo, es un emprendedor Ibaguereño que cuenta con un tecnico en mantenimiento y reparacion de motos de acuerdo a su formacion y experiencia por mas de 10 años en el sector

## 2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Problema:Baja demanda de servicios debido a una falta de visibilidad en el mercado local.Efectos:Pérdida de ingresos: La falta de clientes reduce las ventas y afecta la rentabilidad del negocio.D

## 3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

1. Motociclistas jóvenes urbanos2. Motociclistas profesionales3. Motociclistas entusiastas o aficionados

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Motociclistas jóvene | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 1. Motociclistas jóvene | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

## 4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

desarrollo de una aplicación móvil o plataforma digital que combine mantenimiento preventivo, diagnóstico remoto y agendamiento de servicios personalizados. Esta solución aprovecharía la tec

## 5- COMPETENCIA

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Aspectos | | | Taller donde Juancho | | | Taller el esquinazo | | | Taller la estacion | |
| Localización (Ubicación | | | Ibagué | | | Ibagué | | | Ibagué | |
| Productos y servicios | | | Mantenimiento y reparacion de | | | Mantenimie nto y | | | Mantenimie nto y | |
| Precios de venta | | | entre $100,000 y $500,000 | | | entre $100,000 y | | | entre $100,000 y | |
| Logística de distribución | | | Punto fisico | | | Punto fisico | | | Punto fisico | |
| Ventajas y desventajas | | | Ventajas | | | Ventajas | | | Ventajas | |

## 6- CANALES

| **Estrategia de promoción** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Decuentos en los servicios | | | Presencial | | Combos de descuentos | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |
| **Estrategia de comunicación** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
| Tarjetas de Presentacion | | | Presencial | | Entrega de material a clientes | | | 0 | |
| Volantes | | | Presencial | | Volanteo | | | 0 | |
| **Estrategia de distribución** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
| Servicio adomicilio | | | Presencial | | Prestar el servicio a domicilio | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |
| **Estrategia de precio** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |

## 8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Situación Mundial: En 2023, el mercado global de motocicletas fue valorado en aproximadamente 104.27 mil millones de dólares. Se proyecta que este mercado alcance los 160.51 mil millones d

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Situación en Colombia: En Colombia, el mercado de motocicletas también ha experimentado un auge significativo. En 2024, se registraron 833,178 motocicletas nuevas, lo que representó un inc

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Crecimiento del parque motociclista: Para julio de 2024, se registraron aproximadamente 12 millones de motocicletas en Colombia, representando el 62% del parque automotor nacional. Este in

## 9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
se realizaron herramientas como encuestas teniendo una muestra de 25 personas

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una sola vez

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se pudo evidenciar la aceptacion del lugar y los precios justos de los productos

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Servicios de calidadProductos de calidad

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Entre $100.000 y $500.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
0

## 10- LAS CIFRAS

**INVERSIONES FIJAS**

| Categoría (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Maquinaria y Equipo | Maquina 1 | $ 8.000.000 | 2 | $ 16.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 2 | $ 6.000.000 | 2 | $ 12.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 3 | $ 10.000.000 | 1 | $ 10.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 4 | $ 20.000.000 | 1 | $ 20.000.000 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| | | | | **$ 58.000.000** | |

**INVERSIONES DIFERIDAS**

| Categoría (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Matrícula Mercantil | 0 | $ 100.000 | 1 | $ 100.000 | Fondo Emprender |
| Arrendamientos | 0 | $ 1.000.000 | 12 | $ 12.000.000 | Fondo Emprender |
| Servicios Públicos | 0 | $ 500.000 | 12 | $ 6.000.000 | Fondo Emprender |
| Dotaciones | 0 | $ 400.000 | 3 | $ 1.200.000 | Fondo Emprender |
| SGSST | 0 | $ 1.000.000 | 1 | $ 1.000.000 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| | | | | **$ 20.300.000** | |

| **VALOR TOTAL PROYECTO** | **$ 78.300.000** |
|---|---|

| **TIR** |
|---|
| **18%** |

## 11- EQUIPO DE TRABAJO

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cargo 1: | Gerente | | | | | | | | |
| Cargo 2: | Contador público | | | | | | | | |
| Cargo 3: | 0 | | | | | | | | |
| Cargo 4: | 0 | | | | | | | | |

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

# PLAN DE NEGOCIO

| | |
|---|---|
| BRE DEL EMPRENDEDOR(A) | Samuel Patarroyo Borja |
| OMBRE DEL PROYECTO | Samuu Motos |
| SECTOR ECONÓMICO | Sección S Otras actividades de servicios |
| CTIVIDAD ECONÓMICA | G4542 mantenimiento y reparacion de motos |

## 1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

or mas de 10 años en el sector decide emprender bajo la creacion de un negocio dedicado a el mantenimiento y reparacion de motocicletas haciendo esto parte de un proyecto personal.

## 2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Problema:Baja demanda de servicios debido a una falta de visibilidad en el mercado local.Efectos:Pérdida de ingresos: La falta de clientes reduce las ventas y afecta la rentabilidad del neg

## 3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

1. Motociclistas jóvenes urbanos2. Motociclistas profesionales3. Motociclistas entusiastas o aficionados

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Motociclistas jóvene | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1. Motociclistas jóvene | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

## 4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

desarrollo de una aplicación móvil o plataforma digital que combine mantenimiento preventivo, diagnóstico remoto y agendamiento de servicios personalizados. Esta solución aprovecharía

## 5- COMPETENCIA

| Aspectos | | Taller donde Juancho | | | Taller el esquinazo | | Taller la estacion | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Localización (Ubicación | | Ibagué | | | Ibagué | | Ibagué | | |
| Productos y servicios (Atributos) | | Mantenimiento y reparacion | | | Mantenimiento y reparacion de motocicletas | | Mantenimie nto y | | |
| Precios de venta | | entre $100,000 y $500,000 | | | entre $100,000 y $500,000 | | entre $100,000 y | | |
| Logística de distribución (Medios | | Punto fisico | | | Punto fisico | | Punto fisico | | |
| Ventajas y desventajas | | Ventajas | | | Ventajas | | Ventajas | | |

## 6- CANALES

| **Estrategia de promoción** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Decuentos en los servicios | | | Presencial | | Combos de descuentos | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |
| **Estrategia de comunicación** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
| Tarjetas de Presentacion | | | Presencial | | Entrega de material a clientes | | | 0 | |
| Volantes | | | Presencial | | Volanteo | | | 0 | |
| **Estrategia de distribución** | | | **Canal a utilizar** | | **Actividades a realizar** | | | **Costo** | |
| Servicio adomicilio | | | Presencial | | Prestar el servicio a domicilio | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |

| Estrategia de precio | | | Canal a utilizar | | Actividades a realizar | | | Costo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |
| 0 | | | 0 | | 0 | | | 0 | |

## 8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Situación Mundial: En 2023, el mercado global de motocicletas fue valorado en aproximadamente 104.27 mil millones de dólares. Se proyecta que este mercado alcance los 160.51 mil mil

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Situación en Colombia: En Colombia, el mercado de motocicletas también ha experimentado un auge significativo. En 2024, se registraron 833,178 motocicletas nuevas, lo que representó

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Crecimiento del parque motociclista: Para julio de 2024, se registraron aproximadamente 12 millones de motocicletas en Colombia, representando el 62% del parque automotor nacional.

## 9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
se realizaron herramientas como encuestas teniendo una muestra de 25 personas

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una sola vez

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se pudo evidenciar la aceptacion del lugar y los precios justos de los productos

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Servicios de calidadProductos de calidad

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Entre $100.000 y $500.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
0

## 10- LAS CIFRAS

**INVERSIONES FIJAS**

| Categoría (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Maquinaria y Equipo | Maquina 1 | $ 8.000.000 | 2 | $ 16.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 2 | $ 6.000.000 | 2 | $ 12.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 3 | $ 10.000.000 | 1 | $ 10.000.000 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | Maquina 4 | $ 20.000.000 | 1 | $ 20.000.000 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| | | | | **$ 58.000.000** | |

**INVERSIONES DIFERIDAS**

| Categoria (Elige de la lista desplegable) | Elemento (Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total | Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|---|---|---|---|---|---|
| Matrícula Mercantil | 0 | $ 100.000 | 1 | $ 100.000 | Fondo Emprender |
| Arrendamientos | 0 | $ 1.000.000 | 12 | $ 12.000.000 | Fondo Emprender |
| Servicios Públicos | 0 | $ 500.000 | 12 | $ 6.000.000 | Fondo Emprender |
| Dotaciones | 0 | $ 400.000 | 3 | $ 1.200.000 | Fondo Emprender |
| SGSST | 0 | $ 1.000.000 | 1 | $ 1.000.000 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | Fondo Emprender |
| | | | | **$ 20.300.000** | |
| **VALOR TOTAL PROYECTO** | **$ 78.300.000** | | | | |

| **TIR** |
|---|
| **18%** |

## 11- EQUIPO DE TRABAJO

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cargo 1: | Gerente | | | | | | | | |
| Cargo 2: | Contador público | | | | | | | | |
| Cargo 3: | 0 | | | | | | | | |
| Cargo 4: | 0 | | | | | | | | |

## 12- NORMATIVIDAD

| **Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir** | **Descripción del trámite a realizar** | | | | | | **Costo** | | **Tiempo requerido** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Registro mercantil | **empresa ante camara de** | | | | | | **$ 90.000** | | 1 dìa |
| RUT | **Registro Unico Tributario** | | | | | | **$ -** | | 0 |
| POT | **funcionamiento de la actividad** | | | | | | **$ -** | | 0 |
| 0 | **0** | | | | | | **$ -** | | 0 |
| 0 | **0** | | | | | | **$ -** | | 0 |

## 13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización (minutos/horas)** | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas a cargo** | **Equipos y Máquinas que se utilizan** |
|---|---|---|---|---|
| **Visita a proveedores** | **1 dia** | **Gerente** | **1** | **NA** |
| **Seleccion de proveedores** | **medio dia** | **Gerente** | **1** | **NA** |
| **Compra de articulos** | **1 dia** | **Gerente** | **1** | **NA** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

## 14- CAPACIDAD INSTALADA

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Producto 1** | servicio de Mantenimiento | **Duración del proceso de producción y/o** | | 30 minutos | | **Unidades producidas o servicios** | | 5 | **Unidad de medida** | unidades |
| | | | | | | **0** | **0** | | | |

## 15- RIESGOS

| **VARIABLE** | **RIESGO** | **N DE MITIGACIÓN** | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **VARIABLE** | **0** | | | | | | | | |
| Técnico | Baja calidad de los productos | evalucaion de proveedores | | | | | | | |
| Comercial | 0 | | | | | | | | |
| Comercial | Bajas ventas | anter plan de publicidad | | | | | | | |
| Normativo | 0 | | | | | | | | |
| Talento humano | Personas con falta de experiencia en la actividad | conocer los egresados que cuente la institución para ser contratados | | | | | | | |
| Financiero | 0 | | | | | | | | |
| Normativo | no aplica | 0 | | | | | | | |
| 0 | 0 | | | | | | | | |
| Medio Ambiente | no aplica | 0 | | | | | | | |
| 0 | 0 | | | | | | | | |
| Financiero | no contar con recursos para la operación | anciacion para acceder a capital de trabajo | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | | | | | | | | |
| Otro, cual? | 0 | 0 | | | | | | | |
| 0 | 0 | | | | | | | | |

