**PLAN DE PROYECTO**



**TABLA DE CONTENIDO**

[**GLOSARIO 3**](#_gjdgxs)

[**1.**](#_30j0zll) **INTRODUCCIÓN 5**

[**2.**](#_1fob9te) **NECESIDADES 5**

[**3.**](#_3znysh7) **METAS 5**

[**4.**](#_2et92p0) **ALCANCE 5**

[**5.**](#_3dy6vkm) **CRONOGRAMA 5**

[**6.**](#_1t3h5sf) **HITOS 6**

[**7.**](#_4d34og8) **PRESUPUESTO 6**

[**8.**](#_2s8eyo1) **CALIDAD 6**

[**9.**](#_17dp8vu) **RIESGOS 6**

[**10.**](#_35nkun2) **ANEXOS 6**

# GLOSARIO

**Cloud Computing:** Es informática que aprovecha la conectividad y la mega escala de Internet. Ofrece a personas y empresas de todos los tamaños la potencia de un conjunto de recursos informáticos bien mantenido, seguro, de fácil acceso y On Demand, como servidores, almacenamiento y datos y software de aplicación.

**Incap:** Instituto colombiano de aprendizaje

**Networking:** es una filosofía que consiste en el establecimiento de una red profesional de contactos que nos permite darnos a conocer a nosotros y a nuestro negocio, escuchar y aprender de los demás, encontrar posibles colaboradores, socios o inversores.

**OEM:** Se denomina fabricante de equipos originales

**OE:** Fabricante de equipos equivalentes o homologados.

**Tic**: El término tecnologías de la información y la comunicación (TIC) tiene dos acepciones: por un lado, a menudo se usa tecnologías de la información para referirse a cualquier forma de hacer cómputo. Por el otro, como nombre de un programa de licenciatura, se refiere a la preparación que tienen estudiantes para satisfacer las necesidades de tecnologías en cómputo y comunicación de gobiernos, seguridad social, escuelas y cualquier tipo de organización.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Nombre del Proyecto | Asistencia Mecánica Móvil |
| Cliente | Dueño de Automotor modelo 2006 al reciente, Técnico Mecánico, Importador y fabricante de autopartes. |
| Nombre del Documento | 2 FDT\_PR4\_PlanProyecto\_v1.0 |
| Autor | Cesar Pérez |
| Fecha | 22/09/2017 |

**Control de cambios**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Versión** | **Fecha** | **Naturaleza de la modificación** | **Aprobado por** |
| 1.0 |  |  |  |
| 2.0 |  |  |  |
|  |  |  |  |

# INTRODUCCIÓN

La mayoría de vehículos que circulan en Colombia no cuentan con el apoyo de un seguro vehicular que les permita solucionar problemas inmediatos. Así mismo, la industria de reparación de automóviles notifica por medio de sus diferentes canales de comunicación la problemática asociada a:

* Falta de transparencia en el personal experto en reparación automotriz.
* Mala calidad en repuestos o piezas de recambio.
* Pérdida de tiempo de los usuarios en talleres
* Pérdida de dinero, desconfianza e Inconformismo, por parte de los usuarios.

En base a lo anterior, se evidencia la fragmentación en la industria de reparación automotriz en Colombia. Los propietarios de automóviles a menudo carecen de la visibilidad en cuanto a la calidad de mano de obra y al precio justo de las autopartes que necesita el automóvil. Tratar con problemas en el automóvil no es sólo tiempo y experiencia frustrante, a menudo es dispendioso. Al mismo tiempo, el personal técnico que trabaja duro solucionando los problemas de los automóviles, hace muy poco dinero en talleres de reparación (menos del 20% de lo que pagan los usuarios), y rara vez reciben el reconocimiento que merecen.

Asistencia mecánica móvil está innovando la industria de reparación de automóviles mediante la creación de un mercado para los mejores mecánicos móviles en la cuidad de Bogotá, se gestiona la reserva y pedido de piezas proporcionando las partes para los servicios, haciendo la experiencia de reparación y el mantenimiento agradable, asequible, conveniente y eficiente para los propietarios de automóviles. Esto debido a que su estrategia de servicio se apalanca en una plataforma web denominada tumecanicovip.com, la cual permite llevar a la mecánica a una red de confianza mediante el uso de datos para establecer trasparencia en los precios que pagan los usuarios.

# NECESIDADES

* 1. **Infraestructura plataforma tecnológica:** Con bases en: Hardware, Networking, Seguridad, Sistemas Operativos, Programación, Sistemas de Base de Datos, Tecnología de la información. Se requiere infraestructura en cloud (procesamiento, almacenamiento y visualización), licencias para el desarrollo (HTML, Java, Javscript etc) /BD/diseño gráfico, dominio tumecanicovip.com y hosting. Modulo Big data.
  2. **Mecánicos expertos verificados:** para desarrollar la intervención de los vehículos automotores en casa u oficina del cliente.
  3. **Proveedores seleccionados:** facilitar al técnico mecánico partes de alta calidad garantizadas.
  4. **Infraestructura física:** El proyecto se apalanca con un taller físico de 240 metros cuadrados dotado con herramienta y equipos de última tecnología, elevadores y el prototipo de dos unidades móviles que ayudan en la logística del servicio planteado en este modelo de negocio. Los recursos físicos requeridos son oficina con 10 equipos de cómputo, bodega para autopartes
  5. **Datos Abiertos:** Recurso necesario para la realización de estrategias de mercadeo y marketing. Los datos están consignados en:
     1. www.runt.com.co/
     2. https://agenciapublicadeempleo.sena.edu.co/
     3. www.datos.gov.co

# METAS

* Terminar versión de Plataforma 1.4 Octubre 31 de 2017.
* Contar con una base de 30 técnicos mecánicos expertos registrados en la plataforma web establecidos según experiencia por marca de vehículo para prestar la asistencia técnica. Noviembre 30 de 2017
* Establecer contactos con empresas privadas, publicas, colegios y fundaciones en donde se preste el servicio de asistencia en el lugar de trabajo.
* Obtener financiación mediante convocatoria de emprendimiento año 2018.

# ALCANCE

La plataforma [fixceler.com](http://fixceler.com) permite la interacción digital directa entre los actores claves del sector de mantenimiento automotriz (Dueño de vehículo, Autopartes y Técnico Automotriz), lo que en definitiva facilita la gestión del mantenimiento del vehículo, la adquisición de autopartes, la optimización del tiempo, la transparencia, la honestidad, la movilidad en la cuidad y la preservación del medio ambiente.

El proyecto será implementado inicialmente en Bogotá. Las fuentes de información son datos abiertos de entidades estatales del gobierno colombiano y de fabricantes de automóviles.

**Sistemas de soporte y administración:** Componente que permite una solución eficaz y eficiente a los siguientes ítems:

* Agendamiento de citas.
* Solicitud de Autopartes.
* Direccionamiento de técnicos.
* Reseñas y valoración de clientes por servicio.
* Disponibilidad de recurso humano.
* Recordatorios por Email o whatsapp.
* Establecimiento y mantenimiento de registros.
* Medio de pago.

# CRONOGRAMA

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRONOGRAMA DE ALTO NIVEL** | | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES | MES |
| **AREAS** | **TEMAS** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| COMPETENCIA | Aplicativos similares |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PRODUCTO | Elementos  diferenciadores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MERCADOS | Estimación clientes  y ventas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| DISEÑO DE  PLATAFORMA | Arquitectura e  infraestructura de  plataforma. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| FINANCIERO | Recurso disponibles |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fuentes de  financiación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| RECLUTAMIENTO | Recurso humano planta |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |
| IMPLEMENTACION  PLATAFORMA | Publicación en Google |  |  |  |  |  |  | | | | | | |
| Registro de usuarios |  |  |  |  |  |
| LEGAL | Formalización de  asistencia mecánica  móvil SAS |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| CRECIMIENTO | Ampliación de servicios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Incremento de registros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# HITOS

**Desarrollo plataforma sitio WEB versión 1.4:** El desarrollo de la web Tumecanicovip.com Versión 1.4 permitirá al cliente localizar autopartes garantizadas, recibir una tarifa y reservar un técnico mecánico, que ira a casa o lugar de trabajo del usuario. La versión 1.4 contempla un sistema de cotización automática para ayudarle a saber al cliente si se le está ofreciendo un precio competitivo. Así mismo el técnico mecánico simplemente puede utilizar la plataforma para fijar su propio horario y reservar citas en base a su disponibilidad.

**Selección de técnicos mecánicos:** Selección mediante registro que contempla formación, experiencia y habilidad. El objetivo es crear un sistema automático que permita al técnico mecánico especializado calificar para trabajar en el automóvil del cliente.

**Evaluación Importador de repuestos**: Para la adecuada gestión de compras es muy importante el proceso de evaluación de proveedores, el cual tendrá en cuenta aspectos tales como:

* Experiencia pertinente
* Desempeño de los proveedores en relación con los competidores
* Requisitos de calidad del repuesto, precio, entrega y repuesta a los problemas
* Capacidad potencial para proporcionar los repuestos requeridos, en las condiciones requeridas
* Evaluación financiera para asegurar la viabilidad del proveedor durante todo el período de suministro
* Respuesta del proveedor a consultas, solicitudes de presupuestos y de ofertas
* Cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios pertinentes

**Selección de fabricantes nacionales de repuestos:** Resulta conveniente considerar **criterios** que favorezcan un adecuado desempeño de los proveedores. Estos criterios de selección son:

* Análisis de los Plazos de Entregas: se verifica si la autoparte comprada está disponible en el momento acordado, ni antes ni después.
* Cumplimiento de estándar de especificaciones técnicas: se comprueba si la autoparte comprada alcanza el estándar exigido (OE)
* Calidad del Servicio que presta: se analiza si la gestión del proveedor ocasiona o no inconvenientes, respuesta a reclamos o solicitudes, etc.
* Confiabilidad: evidencia que lo suministrado es confiable repetitivamente.

**Actividades de marketing y ventas** (posicionamiento de marca): Estas actividades se basaran en:

* Aplicación del servicio: El servicio de la plataforma Tumecanicovip.com está destinado a usuarios que necesitan manejar mejor su tiempo.
* Beneficios: Destaca el beneficio de confianza, seguridad, transparencia, visibilidad y mejor calidad de vida.
* Usuarios: El proyecto está enfocado a un perfil de usuario concreto (**Dueño de automóvil gama media** modelo 2.006 al reciente en busca de honestidad y transparencia, **Técnico mecánico certificado** en busca de una mejor calidad de vida y **Proveedores de autopartes** en busca de mayor visibilidad para vender más).
* Competencia: Tumecanicovip.com explora el uso de datos y la trazabilidad como esencia de nuestra marca, en comparación con las marcas competidoras. Es una estrategia que tiene como ventaja que las personas gestionen con facilidad su tiempo y calidad de vida mediante una nueva experiencia de servicio en el mantenimiento automotriz, así conseguimos que nuestra marca este comparativamente posicionada por encima de las demás, lo que supone una garantía de compra.
* Calidad y precio: Tumecanicovip.com se centrara en los tres aspectos, por ofrecer en su plataforma WEB precio justo, autopartes garantizadas y una red de técnicos mecánicos para la instalación.
* Estilo de vida: Este tipo de estrategia de posicionamiento se centra en los intereses y actitudes de los usuarios (dueño de vehículo automotor y técnico mecánico), para dirigirnos a ellos según su estilo de vida.

**Registro de Marca**: Presentación y tramitación de la solicitud de registro de marca ante la oficina de marcas de Colombia, de acuerdo a los procedimientos y requerimientos legales del país, con el fin de obtener la titularidad de la marca Tumecanicovip.com

**Patente de contenido**: Al contener innovación y ser una nueva experiencia de servicio se está realizando el respetivo trámite para proteger el código fuente y contenido de proceso.

# PRESUPUESTO

**Ingresos:**

* Venta de autopartes.
* Cobro por traslado: Tarifa variable con respecto a la ubicación del usuario.
* Costo fijo por tipo de servicio: Mantenimiento por kilometraje, Mecánica rápida, Sincronización, Peritaje, Escaneo de vehículo
* Tarifa por cancelación de servicio mecánico o usuario de $10.000.

**Cotos Fijos**:

* Empleados Base
* Infraestructura física
* Actividades de marketing y ventas
* Infraestructura tecnológica www.tumecanicovip. com

**Costos Variables:**

* Mecánicos Certificados
* Fabricantes nacionales de autopartes
* Importadores de repuestos
* Mensajería

**Proyección de ventas año1**: $125.770.000

**Necesidades y requerimientos:** Empleados Base, Infraestructura física, Actividades de marketing y ventas, Insumos y repuestos automotrices, infraestructura tecnológica $133.000.000

# CALIDAD

La calidad de aseguran mediante es tos procesos:

* Selección de técnicos mecánicos
* Evaluación Importador de repuestos
* Selección de fabricantes nacionales de repuestos.
* Valoración de Servicio por Plataforma

# RIESGOS

## 

## Datos abiertos entidades estatales: Posibilidad de que la información no esté disponible en el tiempo requerido en el proyecto.

**Mitigación del riesgo**: Solicitud de encuentro con entidades a fines para el desarrollo del proyecto.

**Valoración de riesgo después de mitigación**: Tolerable

## Recurso Humano: Tiempos e incumplimiento por falta de personal idóneo

**Mitigación del riesgo**: Consolidar bases de datos de técnicos profesionales mediante entidades de formación.

**Valoración de riesgo después de mitigación**: Tolerable

## Financiación: No conseguir recursos de financiación para la etapa de desarrollo e implementación.

**Mitigación del riesgo**: Trabajar en paralelo en convocatorias de emprendimiento y mediante fondos propios.

**Valoración de riesgo después de mitigación**: Moderado

# ANEXOS

No aplica