

**ECORIDE SEGUROS**

**TRABAJO DE GRADO MODALIDAD EMPRENDIMIENTO**

**RETOS 1, 2, 3, 4, 5 Y 6**

**PROFESOR/ASESOR**

**CARLOS IGNACIO ORTIZ BELTRÁN**

**ESTUDIANTES**

**CAMILO BECERRA GONZÁLEZ**

**SEBASTIÁN CAMILO MESA GIRALDO**

**FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES, INSTITUCIÓN**

**UNIVERSITARIA DE ENVIGADO TRABAJO DE GRADO**

**2024-1**

**Tabla de contenido**

Resumen .....	3
Reto 1: El Problema .....	4
Reto 2: Arquetipo de Cliente .....	12
Reto 3: La Propuesta de Valor .....	21
Reto 4: El prototipo .....	30
Reto 5: El Mínimo Producto Viable, Validado y Vendible .....	34
Reto 6: Tracción .....	39
Conclusiones .....	44
Bibliografía .....	45

## Resumen

El presente trabajo de grado tiene como objetivo principal Analizar cómo Eco Ride Seguros puede contribuir a la sostenibilidad ambiental y social, promoviendo el uso de la bicicleta como medio de transporte sostenible analizando el mercado de seguros para bicicletas, identificando tendencias, oportunidades y posibles nichos de mercado y a su vez Definir el modelo de negocio de Eco Ride Seguros, incluyendo aspectos como canales de distribución, estrategias de marketing, alianzas estratégicas y relaciones con los clientes.

*Palabras claves: Cobertura, seguros, bicicletas, ciclismo, emprendimiento, ecológico.*



## **Reto 1: El Problema**

### **Introducción del reto 1.**

1. Preguntas del Manual.
2. Hipótesis.
3. Diseño de la Encuesta.
4. Experimento de validación y tres descubrimientos.
5. Herramienta metodológica.

### **1. Preguntas para solucionar el problema.**

#### **¿Cuál es el problema, necesidad o dolor que tienen sus usuarios o clientes potenciales?**

- Las bicicletas pueden ser objetos de robo, especialmente en áreas urbanas o lugares públicos, lo que genera preocupación por la seguridad de la inversión en la bicicleta.
- Los accidentes pueden ocurrir en cualquier momento, ya sea mientras se conduce la bicicleta o mientras está estacionada, lo que podría resultar en daños costosos que los propietarios desean cubrir.
- En caso de que un ciclista cause daños a terceros mientras monta su bicicleta, podría enfrentar demandas legales y responsabilidades financieras, lo que resalta la necesidad de una cobertura de responsabilidad civil.

#### **¿Qué intenta lograr la persona cuando se presenta el problema?**

- Desea protegerse contra posibles pérdidas económicas debido al robo, daño accidental o responsabilidad civil asociada con el uso de su bicicleta.

- Busca la tranquilidad de saber que, en caso de que ocurra un incidente desafortunado, estará cubierto por un seguro que se hará cargo de los costos y responsabilidades asociados.
- Quiere seguir utilizando su bicicleta como medio de transporte, ejercicio o recreación sin preocuparse constantemente por los posibles riesgos y consecuencias negativas.

### **¿Cómo sucede? ¿Cuándo sucede? ¿Dónde sucede?**

#### **Cómo sucede:**

La necesidad de un seguro para bicicletas puede surgir de manera gradual, a medida que los propietarios de bicicletas se vuelven más conscientes de los riesgos asociados con el robo, los daños accidentales y la responsabilidad civil. También puede ocurrir de forma repentina, por ejemplo, después de que alguien experimenta un robo de bicicleta o un accidente que resulta en daños significativos.

**Cuándo sucede:** La necesidad de un seguro para bicicletas puede surgir en cualquier momento en la vida de un propietario de bicicleta. Algunas personas pueden darse cuenta de la importancia del seguro al momento de comprar una bicicleta nueva y costosa, mientras que otras pueden decidir obtener un seguro después de haber experimentado un incidente desafortunado con su bicicleta.

**Dónde sucede:** La necesidad de un seguro para bicicletas puede surgir en una variedad de ubicaciones y contextos. Por ejemplo, alguien que vive en una ciudad con altos índices de robo de bicicletas puede sentir la necesidad de asegurar su bicicleta para protegerse contra el robo. Del mismo modo, un ciclista que frecuenta senderos montañosos o carreteras transitadas puede decidir obtener un seguro para protegerse contra posibles

accidentes y lesiones.

### **¿Por qué sucede?**

Por qué el robo de bicicletas es un problema común en muchas áreas urbanas y suburbanas. Los propietarios de bicicletas invierten una cantidad significativa de dinero en la compra de sus bicicletas y desean proteger esa inversión contra el robo

### **¿Qué actores están involucrados?**

Propietarios de bicicletas, Eco Ride Seguros, Aseguradoras, Organizaciones de ciclistas.

### **¿Existen actualmente otras soluciones al problema?**

Sí, actualmente existen otras soluciones al problema de la necesidad de seguro para bicicletas, aunque la disponibilidad y la efectividad de estas soluciones pueden variar según la ubicación y las circunstancias individuales como:

Seguros de responsabilidad civil

Seguros de viaje

Seguros especializados para bicicletas

### **¿Qué deficiencias tienen esas soluciones?**

Estas soluciones alternativas pueden incluir exclusiones y restricciones que limitan la elegibilidad o la cobertura para ciertos tipos de bicicletas, actividades o circunstancias. Por ejemplo, algunas pólizas de seguro de hogar pueden tener límites en el valor de la bicicleta cubierta o pueden requerir pruebas adicionales de propiedad en caso de reclamaciones.

### **¿Cuáles características de esas soluciones sí funcionan?**

Aunque la cobertura puede ser limitada, algunas soluciones como los seguros de hogar o de responsabilidad civil general pueden proporcionar una cobertura básica que protege contra ciertos riesgos, como daños a la propiedad de terceros o lesiones personales causadas por el ciclista. En

algunos casos, las soluciones alternativas pueden ser más económicas que un seguro especializado para bicicletas, lo que las hace más accesibles para personas con presupuestos limitados o para propietarios de bicicletas que no perciben un alto riesgo de pérdida o daño.

## **2. Hipótesis Reto 1.**

“Se espera que la introducción de Eco Ride Seguros, un servicio de seguros especializado para bicicletas, tenga un impacto positivo en la seguridad y tranquilidad de los propietarios de bicicletas, al proporcionar una cobertura integral y adaptada a sus necesidades específicas. Se espera que esto resulte en una reducción de las preocupaciones relacionadas con el robo, los daños accidentales y la responsabilidad civil, así como en una mayor promoción del uso de la bicicleta como medio de transporte sostenible y seguro.”

## **3. Diseño de la Encuesta Reto 1.**

El instrumento utilizado en este proyecto investigativo es la encuesta, se diseñaron 9 preguntas para aplicarla a ciclistas, familias y deportistas aficionados.

## **4. Validación y Descubrimientos Reto 1.**

Experimento de Validación:

Encuesta: <https://forms.gle/tuCeDMQ1UxmnkePY6>

### **Preguntas:**

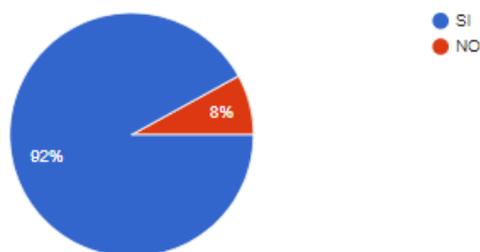
1. ¿Posees una bicicleta personal o alguien de tu familia?

2. ¿Con qué frecuencia utilizas tu bicicleta?
3. ¿Qué tan preocupado estás por el riesgo de robo de tu bicicleta?
4. ¿Has experimentado alguna vez el robo de una bicicleta o algún daño significativo en tu bicicleta o de un conocido?
5. ¿Has considerado obtener un seguro para tu bicicleta?
6. ¿Qué factores te preocupan más al buscar un seguro para bicicletas?
7. ¿Qué tan importante es para ti tener tranquilidad y seguridad al utilizar tu bicicleta?
8. ¿Qué tipo de cobertura te gustaría ver en un seguro para bicicletas?
9. ¿Estarías dispuesto a pagar por un seguro especializado para bicicletas que ofrezca una cobertura completa y adaptada a tus necesidades?
10. ¿Estarías interesado en obtener más información sobre Eco Ride Seguros y sus servicios?

1. ¿Posees una bicicleta personal o alguien de tu familia?

 Copiar

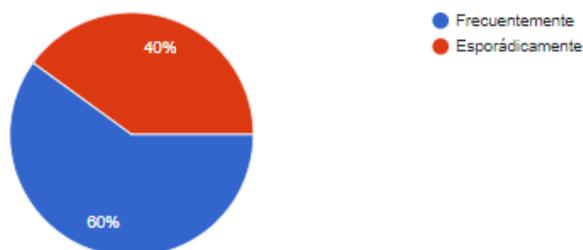
25 respuestas



2. ¿Con qué frecuencia utilizas tu bicicleta?

 Copiar

25 respuestas

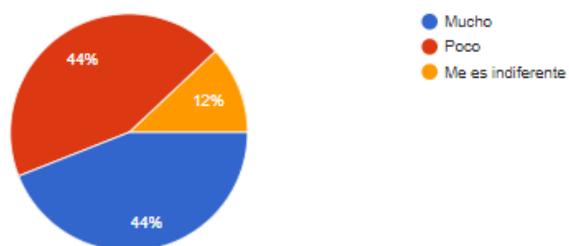




3. ¿Qué tan preocupado estás por el riesgo de robo de tu bicicleta?

 Copiar

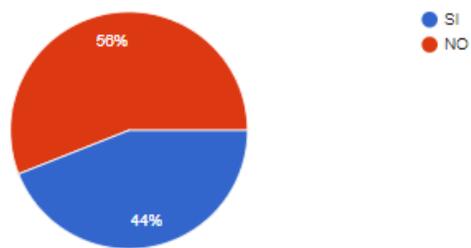
25 respuestas



4. ¿Has experimentado alguna vez el robo de una bicicleta o algún daño significativo en tu bicicleta o de un conocido?

 Copiar

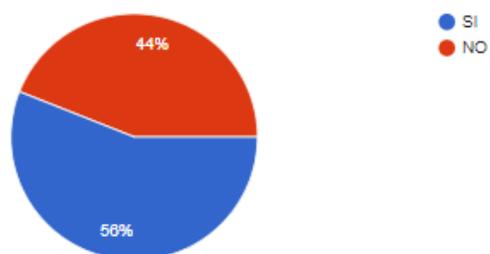
25 respuestas



5. ¿Has considerado obtener un seguro para tu bicicleta?

 Copiar

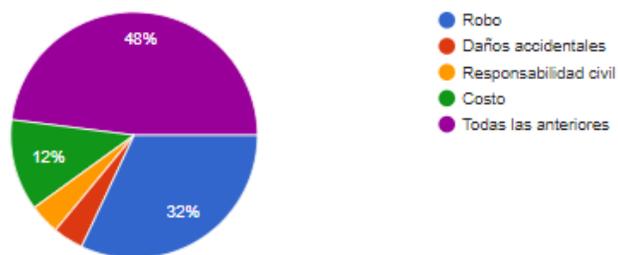
25 respuestas



6. ¿Qué factores te preocupan más al buscar un seguro para bicicletas?

 Copiar

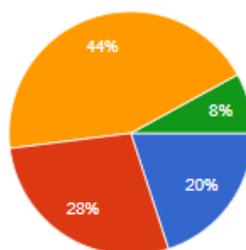
25 respuestas



7. En cuanto valoras tu bicicleta ?

 Copiar

25 respuestas

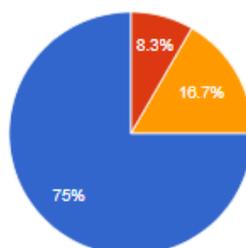


- Entre \$500.000- \$1'000.000
- Entre \$1'000.000 y \$2'000.000
- Entre \$2'000.000 y \$3'000.000
- Entre \$400.000 a \$500.000

8. Cuánto estarías dispuesto a pagar anualmente por un seguro para tu bicicleta?

 Copiar

24 respuestas

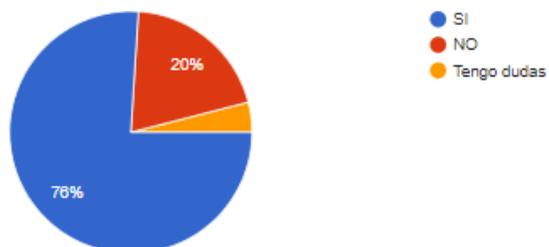


- Entre \$100.000 y \$200.000
- Entre \$200.000 y \$300.000
- Entre \$300.000 y \$400.000
- Entre \$400.000 a \$500.000

9. ¿Estarías dispuesto a pagar por un seguro especializado para bicicletas que ofrezca una cobertura completa y adaptada a tus necesidades?

 Copiar

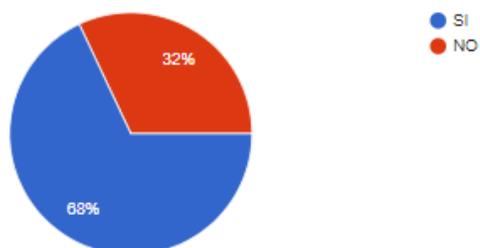
25 respuestas



10. ¿Estarías interesado en obtener más información sobre Eco Ride Seguros y sus servicios?

 Copiar

25 respuestas



### *Descubrimientos*

- La frecuencia con la que los ciclistas urbanos utilizan sus bicicletas como medio de transporte. El 92% afirman poseer bicicleta.
- Las preocupaciones más comunes relacionadas con la seguridad y el riesgo de robo o daño a las bicicletas. Un 44%
- El nivel de consideración hacia la obtención de un seguro para bicicletas y los factores que influyen en esta decisión. El 56% lo considera.
- Las características más importantes que buscan los ciclistas urbanos en un seguro para bicicletas.
- Las opiniones sobre la seguridad para los ciclistas en la ciudad y posibles mejoras sugeridas.
- Los beneficios percibidos del ciclismo urbano tanto para los individuos como para la comunidad en general. Un 76% estaría dispuesto a pagar por un seguro.

## **Reto 2: Arquetipo de Cliente**

### **1. Preguntas para determinar el Arquetipo.**

#### **¿Cuál es su edad?**

Se llamara Juliana la clienta potencial

La edad de Juliana, el arquetipo de cliente que propuse, podría estar en el rango de 25 a 35 años, lo que generalmente se considera como adultos jóvenes o jóvenes adultos. Esta franja de edad suele ser caracterizada por personas que están estableciendo sus carreras, tienen un estilo de vida activo y están comprometidas con la sostenibilidad y el bienestar personal. Sin embargo, la edad específica de Juliana podría variar dependiendo del contexto y las necesidades del servicio de seguros para bicicletas.

#### **¿Cuál es su género?**

En este caso es una mujer

#### **¿A qué se dedica? ¿Cuáles son sus intereses?**

Es una profesional joven que trabaja en el sector de la tecnología como diseñadora de interfaces de usuario para una empresa de desarrollo de aplicaciones móviles. Dedicar gran parte de su tiempo a su trabajo, pero también encuentra tiempo para actividades al aire libre y para mantener un estilo de vida activo y saludable. Disfruta pedalear por la ciudad como medio de transporte y para explorar nuevos lugares. Considera que el ciclismo es una forma conveniente y sostenible de moverse por la ciudad, y le gusta la sensación de libertad que experimenta mientras recorre las calles en su bicicleta.

Como defensora del medio ambiente, Juliana está interesada en prácticas y productos sostenibles. Elige la bicicleta como medio de transporte debido a su bajo impacto ambiental y busca formas de reducir su huella de carbono en otras áreas de su vida.

#### **¿Cuál es su nivel de ingresos?**

Por lo general, los diseñadores de interfaces de usuario en el campo de la tecnología suelen recibir salarios competitivos, especialmente en áreas urbanas donde la demanda de talento en tecnología es alta.

Considerando su profesión y estilo de vida, Juliana probablemente tenga un ingreso que le permita cubrir sus necesidades básicas, así como también dedicar una parte de sus ingresos a actividades recreativas, bienestar personal y seguro para su bicicleta. Sin embargo, la cantidad exacta de su ingreso puede variar dependiendo de factores como su experiencia laboral, nivel educativo, ubicación geográfica y el tamaño de la empresa para la que trabaja.

### **¿Qué tipo de lugares frecuenta? ¿En dónde vive?**

Como profesional en el campo de la tecnología, Juliana pasa la mayor parte de su tiempo laboral en su oficina o en espacios de trabajo colaborativo donde se reúne con colegas y trabaja en proyectos relacionados con el diseño de interfaces de usuario. Ella disfruta de la vida urbana y puede frecuentar cafeterías y restaurantes cercanos a su lugar de trabajo o a su hogar para socializar con amigos, tomar un descanso o disfrutar de una comida rápida y saludable. Dado su interés en el ciclismo, es posible que Juliana visite tiendas de bicicletas para comprar accesorios, equipos o incluso para realizar mantenimiento o reparaciones en su bicicleta. En cuanto a su lugar de residencia, Juliana probablemente viva en un área residencial urbana cercana al centro de la ciudad o a su lugar de trabajo, lo que le permite acceder fácilmente a las comodidades y servicios de la vida.

### **¿Cómo es un día de su vida? ¿Cómo es su semana de trabajo?**

6:30 AM: Juliana se despierta y realiza una breve sesión de estiramientos antes de prepararse para el día.

7:00 AM: Desayuna una comida saludable y revisa sus correos electrónicos y mensajes mientras se prepara para ir al trabajo. 8:00 AM: Juliana sale de su apartamento y se dirige al trabajo en bicicleta, disfrutando del aire fresco y el ejercicio matutino. 9:00 AM - 5:00 PM: En la oficina, Juliana trabaja en proyectos de diseño de interfaces de usuario, colaborando con colegas y asistiendo a reuniones de equipo. Toma pequeños descansos para dar paseos cortos o estirarse. 12:00 PM: Almuerza en una cafetería cercana con algunos compañeros de trabajo, donde conversan sobre proyectos y temas de interés. 5:30 PM: Juliana termina su jornada laboral y se dirige a casa en bicicleta, deteniéndose en una tienda de comestibles en el camino para recoger algunos ingredientes para la cena. 7:00 PM: Cena en casa y pasa tiempo relajándose, ya sea leyendo un libro, viendo una película o practicando yoga en su sala de estar. 9:00 PM: Se prepara

para la cama y lee un poco antes de apagar las luces y descansar para el día siguiente.

Semana laboral:

Lunes a viernes:

Juliana trabaja de lunes a viernes en horario típico de oficina, de 9:00 AM a 5:00 PM.

Durante la semana laboral, se enfoca en proyectos de diseño de interfaces de usuario para aplicaciones móviles, colaborando con otros miembros del equipo de desarrollo.

Asiste a reuniones regulares, como reuniones de planificación de proyectos, sesiones de revisión de diseño y reuniones de sincronización con otros departamentos.

Dedica tiempo a revisar y responder correos electrónicos, mensajes y comentarios relacionados con sus proyectos.

Toma descansos breves durante el día para dar paseos cortos, estirarse o socializar con compañeros de trabajo.

Al final de la semana laboral, Juliana suele reservar tiempo para reflexionar sobre sus logros y establecer metas para la próxima semana.

### **¿Cómo toma decisiones?**

Juliana tiende a recopilar y analizar información relevante antes de tomar una decisión. Investiga diferentes opciones, busca opiniones de expertos y considera datos y estadísticas para comprender completamente el panorama. Evalúa cuidadosamente los posibles riesgos y beneficios asociados con cada opción. Considera cómo cada decisión podría afectar sus objetivos a corto y largo plazo, así como los posibles impactos en su bienestar personal, profesional y financiero. Valora las opiniones y consejos de personas de confianza, como amigos, familiares y colegas, al tomar decisiones importantes. Discute sus opciones con ellos, busca diferentes perspectivas y considera sus puntos de vista antes de tomar una decisión final.

### **¿Qué tipo de hábitos tiene? ¿Cuáles son sus costumbres?**

Hábitos de ejercicio regular: Juliana tiene el hábito de hacer ejercicio regularmente para mantenerse en forma y saludable. Además de andar en bicicleta como medio de transporte, también incorpora otras formas de ejercicio en su rutina, como correr, hacer yoga o ir al gimnasio.

Alimentación saludable: Juliana prioriza una dieta equilibrada y saludable, llena de alimentos

nutritivos y frescos. Tiene el hábito de cocinar comidas en casa con ingredientes frescos y de alta calidad, evitando los alimentos procesados y las comidas rápidas en la medida de lo posible.

Descanso adecuado: Reconociendo la importancia del descanso y la recuperación, Juliana tiene el hábito de dormir lo suficiente todas las noches. Se esfuerza por mantener una rutina de sueño regular y relajarse antes de acostarse para asegurarse de tener un descanso reparador.

Prácticas de autocuidado: Juliana se compromete con prácticas de autocuidado para mantener su bienestar físico y mental. Esto puede incluir actividades como meditación, baños relajantes, leer libros inspiradores o simplemente tomarse un tiempo para desconectar y relajarse.

Uso consciente de la tecnología: Dado su trabajo en el campo de la tecnología, Juliana es consciente de los efectos de pasar demasiado tiempo frente a pantallas. Tiene el hábito de establecer límites en el uso de dispositivos electrónicos y de desconectar ocasionalmente para disfrutar del mundo real y relacionarse con otras personas.

### **¿Cuáles son sus rasgos de personalidad más evidentes?**

Juliana demuestra un fuerte compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente, lo que se refleja en su elección de utilizar la bicicleta como medio de transporte y en su interés por adoptar prácticas de vida respetuosas con el medio ambiente. Es proactiva y emprendedora en su enfoque de la vida. Se compromete activamente con sus objetivos y busca constantemente maneras de mejorar y crecer, ya sea en su carrera profesional, su salud y bienestar, o su participación en la comunidad. Prioriza su bienestar personal y se esfuerza por mantener un equilibrio saludable entre su trabajo, su vida personal y sus actividades recreativas. Tiene una actitud consciente hacia el autocuidado y busca formas de cuidar tanto su salud física como mental.

Muestra una notable capacidad para adaptarse y recuperarse de los desafíos y contratiempos que enfrenta en la vida. Enfrenta los obstáculos con determinación y perseverancia, y aprende de cada experiencia para seguir adelante con resiliencia.

### **¿Cuáles son sus frustraciones y alegrías?**

#### **Frustraciones:**

- Inseguridad en la ciudad:

Juliana puede sentir frustración debido a la falta de seguridad para los ciclistas en la ciudad, especialmente cuando experimenta situaciones de tráfico peligrosas o se preocupa por el riesgo de robo de su bicicleta en áreas urbanas poco seguras.

- **Dificultades en el trabajo:**

A pesar de su pasión por el diseño de interfaces de usuario, Juliana puede enfrentar desafíos y frustraciones en su trabajo, como plazos ajustados, expectativas poco realistas o conflictos con colegas.

- **Limitaciones de tiempo:**

Como persona activa con múltiples intereses y responsabilidades, Juliana puede sentir frustración cuando no tiene suficiente tiempo para dedicarse plenamente a todas sus actividades y prioridades, lo que puede llevar a sentimientos de agotamiento o sobrecarga.

- **Impacto ambiental negativo:**

Dado su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente, Juliana puede sentir frustración y preocupación por el impacto ambiental negativo de ciertas prácticas o políticas, como la contaminación, la deforestación o el cambio climático.

### **Alegrías:**

- **Conexión con la naturaleza:**

Juliana encuentra alegría y satisfacción al pasar tiempo al aire libre y conectar con la naturaleza a través del ciclismo y otras actividades al aire libre, lo que le proporciona una sensación de libertad y renovación.

- **Logros profesionales:**

Juliana se siente feliz y realizada cuando alcanza sus metas y logra éxito en su carrera profesional, ya sea a través de proyectos exitosos, reconocimientos laborales o oportunidades de crecimiento y desarrollo.

- **Bienestar físico y mental:**

Juliana experimenta alegría al cuidar de su cuerpo y mente, ya sea a través del ejercicio regular, la alimentación saludable, la práctica de mindfulness o el disfrute de momentos de tranquilidad y relajación.

- **Conexiones personales:**

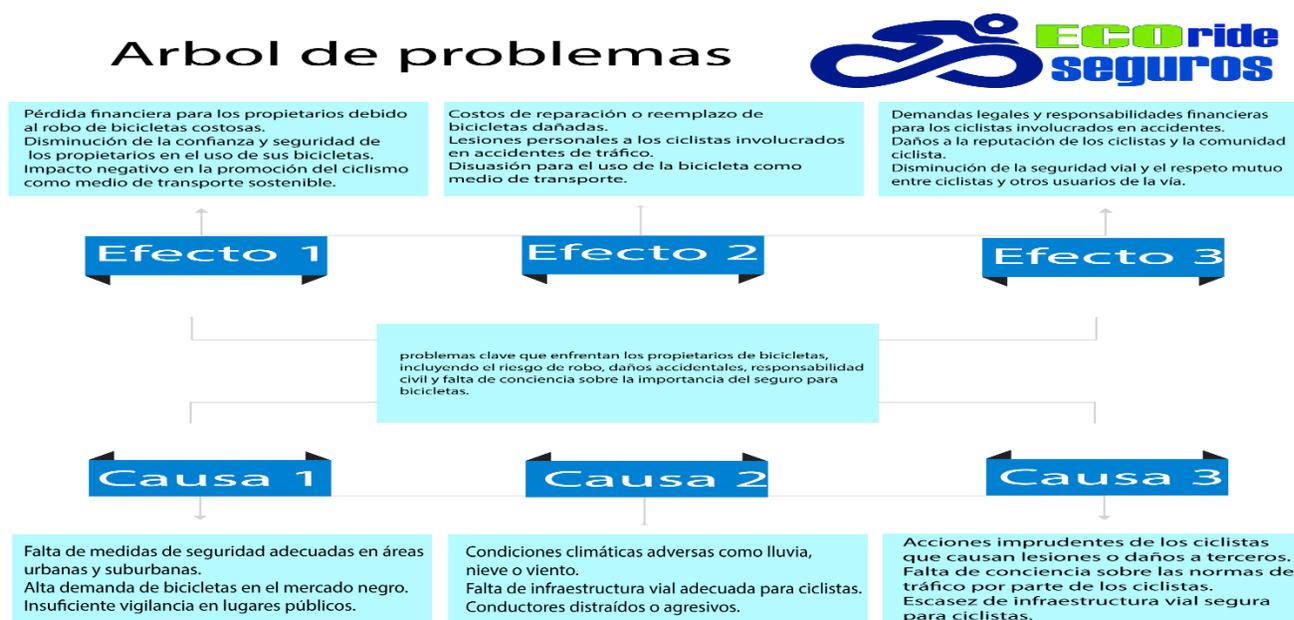
Juliana encuentra alegría en las relaciones significativas con amigos, familiares y colegas, compartiendo momentos de risas, apoyo mutuo y colaboración en actividades y proyectos

compartidos.

## 1. Hipótesis Arquetipo.

“Se postula que la introducción de **Eco Ride Seguros**, un servicio especializado en seguros para bicicletas, tendrá un impacto significativo en la calidad de vida y la tranquilidad de usuarios comprometidos con el ciclismo urbano, como María. Se espera que al proporcionar una cobertura integral y adaptada a las necesidades específicas de los ciclistas urbanos, **Eco Ride Seguros** reduzca las frustraciones asociadas con la inseguridad en la ciudad y el riesgo de robo de bicicletas, al tiempo que aumenta las alegrías relacionadas con la protección del medio ambiente, el bienestar físico y la conexión con la comunidad ciclista. Esta hipótesis se basa en la premisa de que satisfacer las necesidades y aspiraciones de ciclistas urbanos comprometidos como María resultará en una mayor adopción y satisfacción con los servicios de seguros para bicicletas, contribuyendo así a la promoción del ciclismo como un medio de transporte sostenible y seguro en entornos urbanos.”

## Herramienta Metodológica: Árbol de Problemas



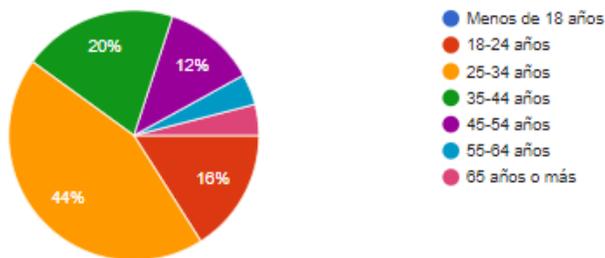
## 1. Diseño de la Encuesta Reto 2

1. Edad
2. Genero
3. Ocupación
4. Estado Civil
5. Cuantas Bicicletas posee?

### 1. Edad:

25 respuestas

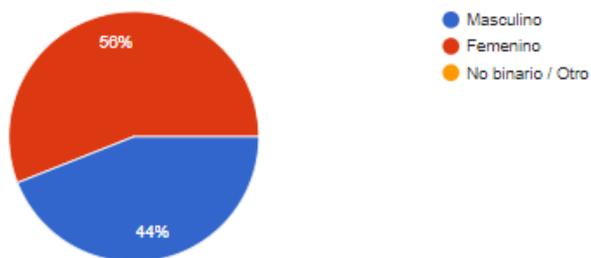
 Copiar



### 2. Género:

25 respuestas

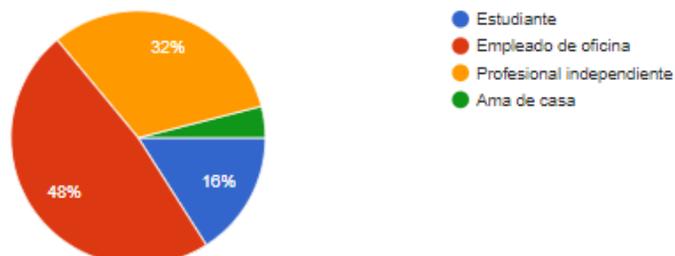
 Copiar



### 3. Ocupación:

25 respuestas

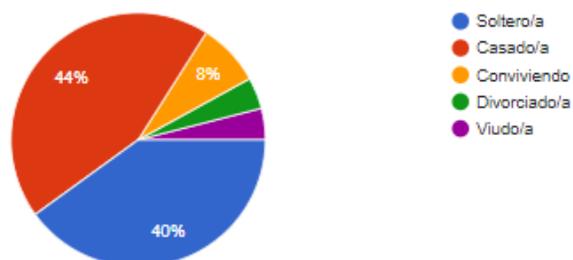
 Copiar



### 4. Estado civil:

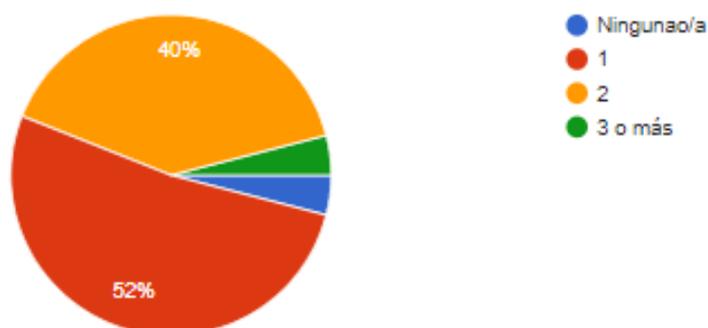
25 respuestas

 Copiar



### 5. ¿Cuántas bicicletas posee?

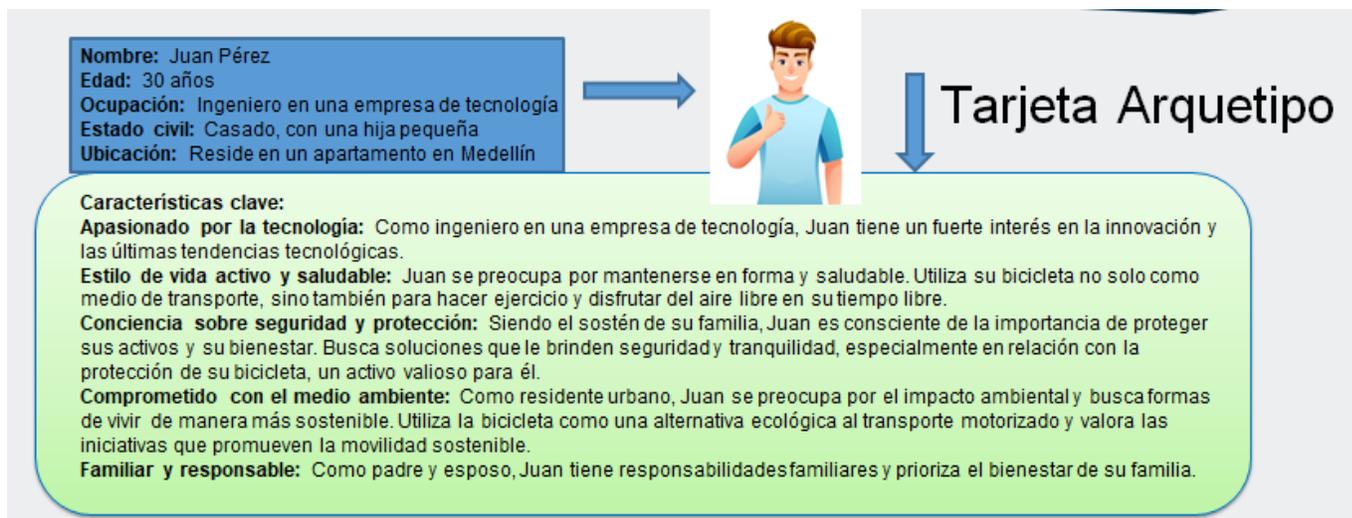
25 respuestas



### *Descubrimientos*

- Se confirma que la mayoría de los usuarios potenciales del seguro para bicicletas se encuentran dentro del rango de edad de **25 a 34 años**, están empleados y tienen un estado civil de casados. Esto proporciona una comprensión clara del perfil demográfico al cual se dirigirá el servicio de seguros para bicicletas.
- Al tener en cuenta que la mayoría de los encuestados **poseen una o varias bicicletas**, se puede inferir que están expuestos a un riesgo potencial de robo, daño o pérdida de sus activos valiosos, lo que destaca la relevancia de ofrecer una solución de seguro adecuada.
- Los **encuestados empleados y casados** pueden tener una necesidad específica de protección para sus bicicletas, ya que estas podrían ser utilizadas como medio de transporte diario o para actividades recreativas. Esto sugiere una demanda potencialmente alta de servicios de seguros que cubran los riesgos asociados con el uso frecuente de bicicletas en entornos urbanos

### Herramienta Metodológica: Tarjeta de Arquetipo



## **Reto 3: La Propuesta de Valor**

### **1. Propuesta de Valor Inferencial**

#### **Experiencial:**

En EcoRide Seguros, no solo ofrecemos protección para tu bicicleta, sino que también te brindamos una experiencia emocionante y gratificante cada vez que sales a pedalear. Con nosotros, no se trata solo de asegurar tu bicicleta, sino de ser parte de una comunidad apasionada de ciclistas urbanos comprometidos con la movilidad sostenible y el estilo de vida activo. Te ofrecemos acceso a eventos exclusivos, descuentos en accesorios para bicicletas, y la oportunidad de conectarte con otros ciclistas que comparten tus mismas pasiones. Además, nuestro servicio de asistencia en la carretera te proporciona la tranquilidad de saber que estamos aquí para ayudarte en cualquier situación, para que puedas disfrutar al máximo de cada viaje. Únete a EcoRide Seguros y convierte tus paseos en una experiencia inolvidable, llena de aventuras y camaradería.

#### **Psicológica:**

En EcoRide Seguros entendemos que tu bicicleta no es solo un medio de transporte, es una extensión de tu identidad y un reflejo de tu estilo de vida. Por eso, más allá de simplemente asegurar tu bicicleta, te ofrecemos la tranquilidad y la confianza para explorar el mundo a tu propio ritmo. Nuestro compromiso contigo va más allá de las pólizas de seguros: te brindamos la seguridad emocional de saber que estás protegido en cada pedalada. Con EcoRide Seguros, puedes liberarte de preocupaciones y disfrutar plenamente de la libertad y la aventura que solo el ciclismo puede ofrecer. Únete a nuestra comunidad de ciclistas conscientes y descubre el poder transformador de pedalear con tranquilidad mental y emocional.

#### **Sociológica:**

En EcoRide Seguros, no solo estamos comprometidos con tu seguridad individual, sino también con el bienestar de toda la comunidad ciclista. Creemos en el poder del ciclismo para unir a las personas y construir comunidades más fuertes y saludables. Al unirse a nosotros, te conviertes en parte de una red de ciclistas comprometidos con la movilidad sostenible y el cuidado del medio ambiente. Además de proteger tu bicicleta, contribuyes a la creación de un entorno urbano más amigable y seguro para todos. Juntos, podemos promover un cambio positivo en nuestra sociedad, fomentando un estilo de vida activo y consciente.

#### **Ecológica:**

En EcoRide Seguros, estamos comprometidos con la protección del medio ambiente tanto como lo estamos con la seguridad de tu bicicleta. Nos preocupamos por el impacto ambiental de

nuestras acciones y creemos que cada pequeño cambio cuenta. Es por eso que, además de brindarte la tranquilidad de estar protegido en tus paseos en bicicleta, también nos comprometemos a reducir nuestra huella ecológica y promover la movilidad sostenible. Al unirse a EcoRide Seguros, contribuyes a la conservación del medio ambiente, ya que una parte de nuestros ingresos se destina a proyectos de sostenibilidad y conservación.

### **Económica:**

En EcoRide Seguros, entendemos la importancia de cuidar tu bolsillo tanto como cuidar tu bicicleta. Es por eso que te ofrecemos soluciones de seguros asequibles y flexibles que se adaptan a tu presupuesto y necesidades. Nuestros planes de seguro están diseñados para brindarte la máxima protección al mejor precio posible, sin sacrificar la calidad del servicio. Además, al proteger tu bicicleta con EcoRide Seguros, puedes evitar costosos gastos imprevistos en caso de robo, accidente o daño. Con nosotros, puedes disfrutar de la tranquilidad de saber que estás protegido sin comprometer tu estabilidad financiera.

### **Servicios y/o productos a ofrecer al segmento de clientes y/o usuarios seleccionados.**

#### **Pólizas de Seguro para Bicicletas:**

Ofrece diferentes tipos de pólizas de seguros que cubran robo, daños, responsabilidad civil y otros riesgos asociados con el uso de bicicletas en entornos urbanos.

#### **Personalización de Cobertura:**

Permite a los clientes personalizar sus pólizas de seguro según sus necesidades individuales, ajustando la cobertura, los límites y las deducibles según sus preferencias.

#### **Asistencia en la Carretera:**

Proporciona servicios de asistencia en la carretera diseñados específicamente para ciclistas, incluyendo remolque de emergencia, reparaciones en el lugar y transporte alternativo en caso de avería.

#### **Plataforma en Línea:**

Crea una plataforma en línea intuitiva y fácil de usar donde los clientes puedan cotizar, comparar y contratar seguros para sus bicicletas, así como acceder a información sobre su póliza y realizar

trámites administrativos.

### **Comunidad de Ciclistas:**

Establece una comunidad en línea donde los ciclistas puedan conectarse, compartir experiencias, acceder a recursos útiles y disfrutar de beneficios exclusivos, fomentando el compañerismo y el apoyo mutuo.

### **Descuentos y Ofertas Especiales:**

Ofrece descuentos exclusivos en productos y servicios relacionados con el ciclismo, como accesorios, mantenimiento de bicicletas y eventos relacionados con el ciclismo.

### **Asesoramiento y Soporte al Cliente:**

Brinda asesoramiento experto y soporte personalizado a los clientes en todas las etapas de su experiencia con EcoRide Seguros, desde la selección de la póliza hasta la gestión de reclamaciones y consultas adicionales.

### **Aliviadores de frustraciones.**

Para los ciclistas urbanos preocupados por la seguridad de sus bicicletas, EcoRide Seguros ofrece una serie de aliviadores de frustraciones para abordar sus preocupaciones y mejorar su experiencia.

**Tranquilidad Mental:** Proporciona una póliza de seguro integral que cubra robo, daños y responsabilidad civil ayuda a los ciclistas urbanos a sentirse más seguros y protegidos mientras disfrutan de sus paseos.

**Facilidad de Proceso:** Ofrece una plataforma en línea intuitiva y fácil de usar para cotizar, comparar y contratar seguros hace que el proceso sea simple y sin complicaciones, reduciendo la frustración asociada con la obtención de una cobertura adecuada.

**Acceso a Asistencia Rápida:** Brinda servicios de asistencia en la carretera, como remolque de emergencia y reparaciones en el lugar, garantiza que los ciclistas puedan recibir ayuda rápida y eficiente en caso de problemas mientras están en la carretera, lo que reduce la ansiedad y la preocupación.

**Personalización de Cobertura:** Permite a los clientes personalizar sus pólizas de seguro según sus necesidades individuales les brinda un mayor control sobre su protección y les permite

adaptar la cobertura a su estilo de vida y presupuesto, lo que reduce la frustración por la falta de opciones adecuadas.

**Comunidad de Apoyo:** Establece una comunidad en línea donde los ciclistas puedan conectarse, compartir experiencias y obtener consejos y apoyo de otros miembros de la comunidad ayuda a reducir la sensación de soledad y aislamiento y les brinda un lugar para buscar ayuda y orientación en caso de necesidad.

### **Creadores de alegrías.**

**Descuentos Exclusivos:** Ofrece descuentos especiales en productos y servicios relacionados con el ciclismo, como accesorios, equipos y mantenimiento de bicicletas, que permitan a los ciclistas urbanos ahorrar dinero y obtener productos de alta calidad a precios más accesibles.

**Eventos y Actividades:** Organiza eventos y actividades especiales para la comunidad de ciclistas asegurados por EcoRide, como paseos grupales, competencias amistosas, clases de mecánica de bicicletas o sesiones de yoga al aire libre, que fomenten la camaradería y la diversión entre los miembros.

**Recompensas por Lealtad:** Implementa un programa de recompensas por lealtad que reconozca y premie a los clientes por su fidelidad a EcoRide Seguros, ofreciendo incentivos como regalos exclusivos, upgrades de cobertura o descuentos adicionales por renovación de pólizas.

**Contenido Inspirador:** Proporciona contenido inspirador y motivador a través de blogs, boletines informativos o redes sociales, que celebre los logros de los ciclistas urbanos, comparta historias de éxito y promueva un estilo de vida activo y saludable.

**Experiencias Memorables:** Crea experiencias memorables y únicas para los clientes, como sorpresas en el aniversario de la póliza, regalos de cumpleaños o acceso a eventos exclusivos, que les hagan sentir especiales y valorados como parte de la comunidad de EcoRide Seguros.

### **Factores innovadores**

**Tecnología de Seguimiento:** Implementa tecnología de seguimiento GPS en las bicicletas aseguradas para proporcionar una mayor seguridad y ayudar en la recuperación en caso de robo.

**Seguros Basados en el Uso:** Ofrece seguros basados en el uso que ajusten las primas según la frecuencia y el tipo de uso de la bicicleta, lo que permite a los usuarios pagar solo por la cobertura que necesitan.

**Integración con Aplicaciones de Ciclismo:** Integra la plataforma de seguros con aplicaciones populares de ciclismo para proporcionar información en tiempo real sobre la ubicación de la

bicicleta, el rendimiento del ciclista y otros datos relevantes.

**Cobertura Multi-Modular:** Ofrece una cobertura multi-modular que permita a los usuarios combinar diferentes tipos de seguro (por ejemplo, para bicicletas, accesorios y equipo deportivo) en una sola póliza personalizada.

**Red de Servicios de Emergencia:** Establece una red de servicios de emergencia especializados en reparaciones de bicicletas, asistencia en la carretera y recuperación de bicicletas robadas, disponibles para los clientes en todo momento.

**Programas de Recompensas por Seguridad:** Implementa programas de recompensas que incentiven a los usuarios a adoptar medidas de seguridad adicionales, como el uso de candados de alta seguridad o la instalación de dispositivos antirrobo.

**Seguros para Bicicletas Compartidas:** Desarrolla seguros específicos para usuarios de sistemas de bicicletas compartidas, que cubran los riesgos asociados con el uso de bicicletas públicas en entornos urbanos.

**Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Se compromete con prácticas empresariales sostenibles y programas de responsabilidad social corporativa que promuevan el ciclismo urbano, la seguridad vial y la protección del medio ambiente.

Plataforma en línea intuitiva: Una plataforma digital fácil de usar que permite a los usuarios cotizar, comparar y contratar seguros para sus bicicletas de manera rápida y sencilla desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

Personalización de cobertura: La capacidad para que los usuarios personalicen sus pólizas de seguro según sus necesidades individuales, ajustando las coberturas, límites y deducibles para adaptarse a su estilo de vida y presupuesto.

Seguimiento y notificaciones en tiempo real: Funcionalidades que permiten a los usuarios realizar un seguimiento de su póliza, recibir notificaciones en tiempo real sobre cambios en la cobertura o recordatorios de renovación, y acceder a información relevante sobre su seguro en cualquier momento y lugar.

Asistencia en la carretera integrada: Integración de servicios de asistencia en la carretera que permiten a los usuarios solicitar ayuda rápida en caso de emergencia, como remolque de la bicicleta, reparaciones en el lugar y transporte alternativo.

Comunidad en línea: Creación de una comunidad virtual donde los usuarios puedan conectarse, compartir experiencias, acceder a recursos útiles y disfrutar de beneficios exclusivos,

fomentando el compañerismo y el apoyo mutuo entre los ciclistas urbanos.

Servicio al cliente personalizado: Un equipo dedicado de servicio al cliente disponible para responder preguntas, resolver problemas y proporcionar asesoramiento especializado en todas las etapas de la experiencia del usuario con EcoRide Seguros.

## 2. Hipótesis de la Propuesta de Valor

Al ofrecer seguros personalizados y flexibles para bicicletas urbanas, combinados con una plataforma digital intuitiva y una comunidad en línea activa, generará una mayor satisfacción y fidelidad del cliente entre los ciclistas urbanos.

## 3. Diseño Encuesta Reto 3.

<https://forms.gle/4XMrpirQBTuzAPhe7>

¿Has considerado adquirir un seguro para tu bicicleta antes?

¿Qué aspectos consideras más importantes al elegir un seguro para tu bicicleta?

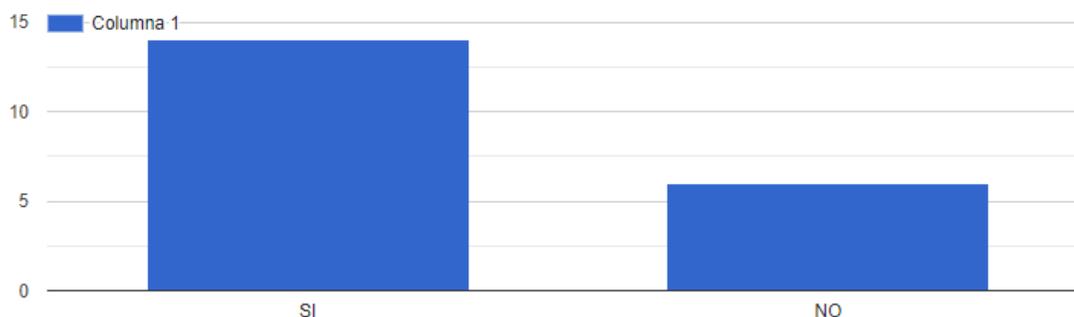
Considerando nuestra propuesta de valor de ofrecer seguros personalizados y flexibles para ciclistas urbanos, ¿crees que esta sería una opción atractiva para ti?

¿Crees que la propuesta de valor de EcoRide Seguros es única en comparación con otras opciones de seguros para bicicletas urbanas?

¿Estarías interesado en recibir más información sobre nuestros servicios y ofertas en el futuro?

¿Has considerado adquirir un seguro para tu bicicleta antes?

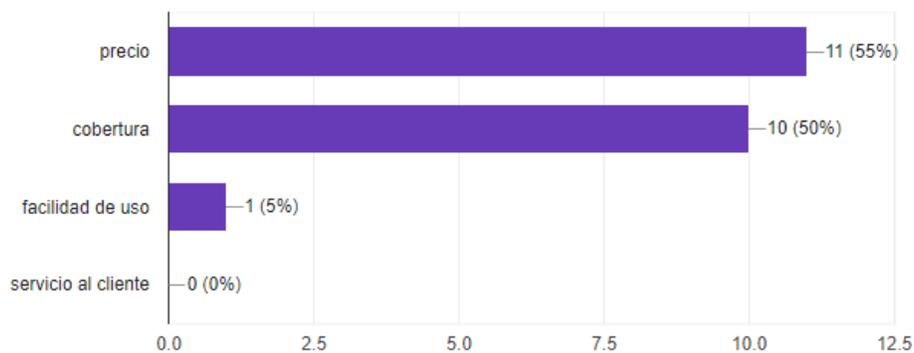
 Copiar



¿Qué aspectos consideras más importantes al elegir un seguro para tu bicicleta?

[Copiar](#)

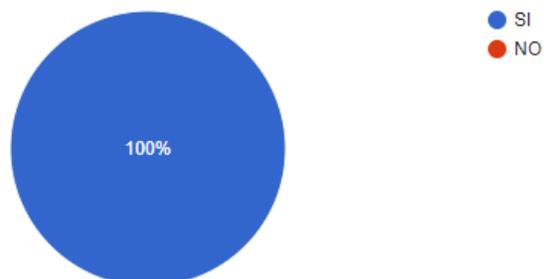
20 respuestas



Considerando nuestra propuesta de valor de ofrecer seguros personalizados y flexibles para ciclistas urbanos, ¿crees que esta sería una opción atractiva para ti?

[Copiar](#)

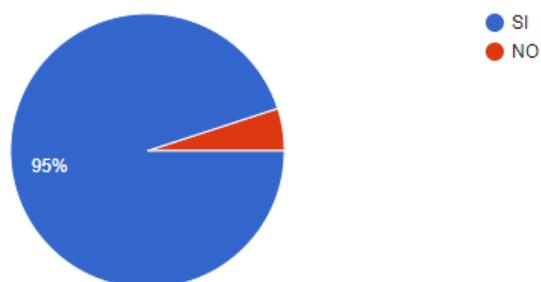
20 respuestas



¿Crees que la propuesta de valor de EcoRide Seguros es única en comparación con otras opciones de seguros para bicicletas urbanas?

[Copiar](#)

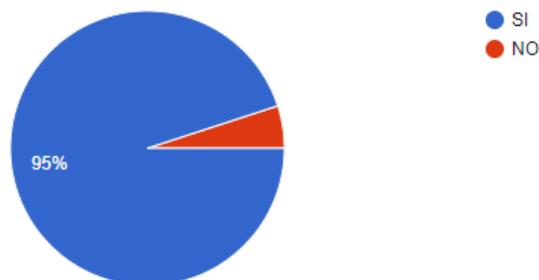
20 respuestas



¿Estarías interesado en recibir más información sobre nuestros servicios y ofertas en el futuro?

 Copiar

20 respuestas



### *Descubrimientos*

- Los clientes encuentran la oferta de EcoRide Seguros atractiva en términos de precio, es más probable que completen la compra de un seguro para sus bicicletas. Esto podría conducir a un aumento en la tasa de conversión de visitantes a clientes en la página web de EcoRide Seguros.
- Los clientes consideran que EcoRide Seguros es una opción atractiva al comprar un seguro y han considerado activamente comparar diferentes opciones.
- Los clientes satisfechos con la experiencia de compra de EcoRide Seguros son más propensos a recomendar la empresa a amigos y familiares que buscan opciones de seguro. Esto puede generar un crecimiento orgánico de clientes a través del boca a boca positivo.

## Herramienta Metodológica: Lienzo Propuesta de valor



El Lienzo de la propuesta de valor es una creación de Alex Osterwalder, adaptada en esta plantilla por Design Thinking España.

## Reto 4: El Prototipo

### 1. Prototipo Funcional.

<https://forms.gle/YAAgJaUvDdRWgbXn9>

#### Preguntas:

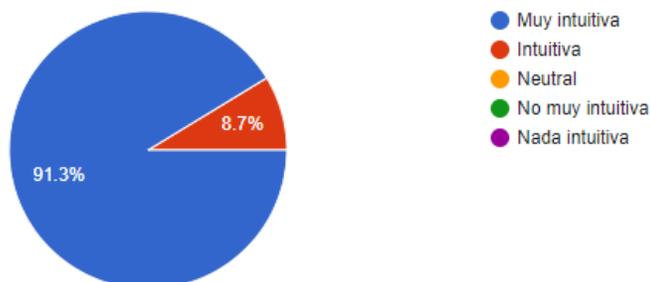
- ¿Qué tan intuitiva encontraste nuestra página web en términos de navegación y diseño?
- ¿Experimentaste algún problema técnico o dificultad al usar nuestra página web? (Por ejemplo: problemas de carga, errores de visualización, dificultades para completar un proceso, etc.)
- ¿Qué tan fácil fue para ti encontrar la información que buscabas en nuestra página web?
- En una escala del 1 al 5, ¿cómo calificarías tu experiencia general al interactuar con EcoRide Seguros?
- En una escala del 1 al 5, ¿qué tan probable serías de recomendar EcoRide Seguros a un amigo o familiar?

### 2. Diseño Encuesta Reto 4.

¿Qué tan intuitiva encontraste nuestra página web en términos de navegación y diseño?

 Copiar

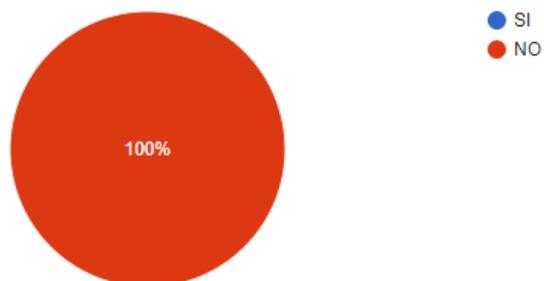
23 respuestas



¿Experimentaste algún problema técnico o dificultad al usar nuestra página web?  
(Por ejemplo: problemas de carga, errores de visualización, dificultades para completar un proceso, etc.)

[Copiar](#)

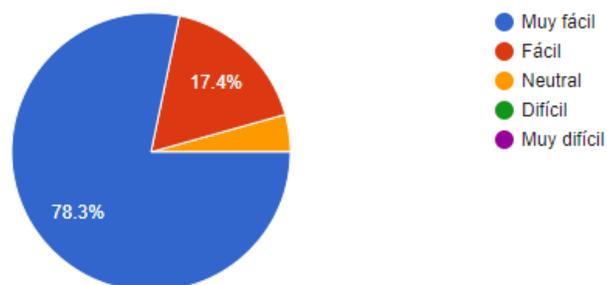
23 respuestas



¿Qué tan fácil fue para ti encontrar la información que buscabas en nuestra página web?

[Copiar](#)

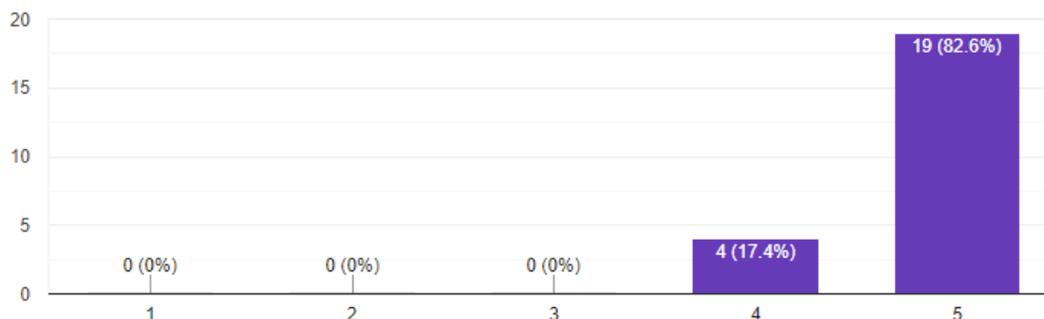
23 respuestas



En una escala del 1 al 5, ¿cómo calificarías tu experiencia general al interactuar con EcoRide Seguros?



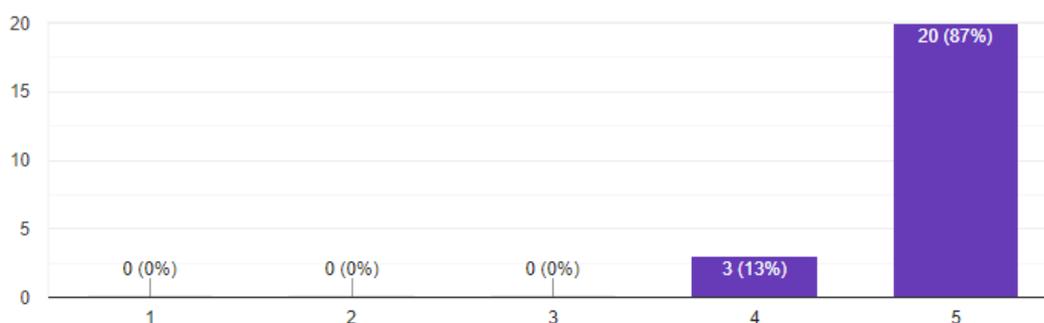
23 respuestas



En una escala del 1 al 5, ¿qué tan probable serías de recomendar EcoRide Seguros a un amigo o familiar?



23 respuestas

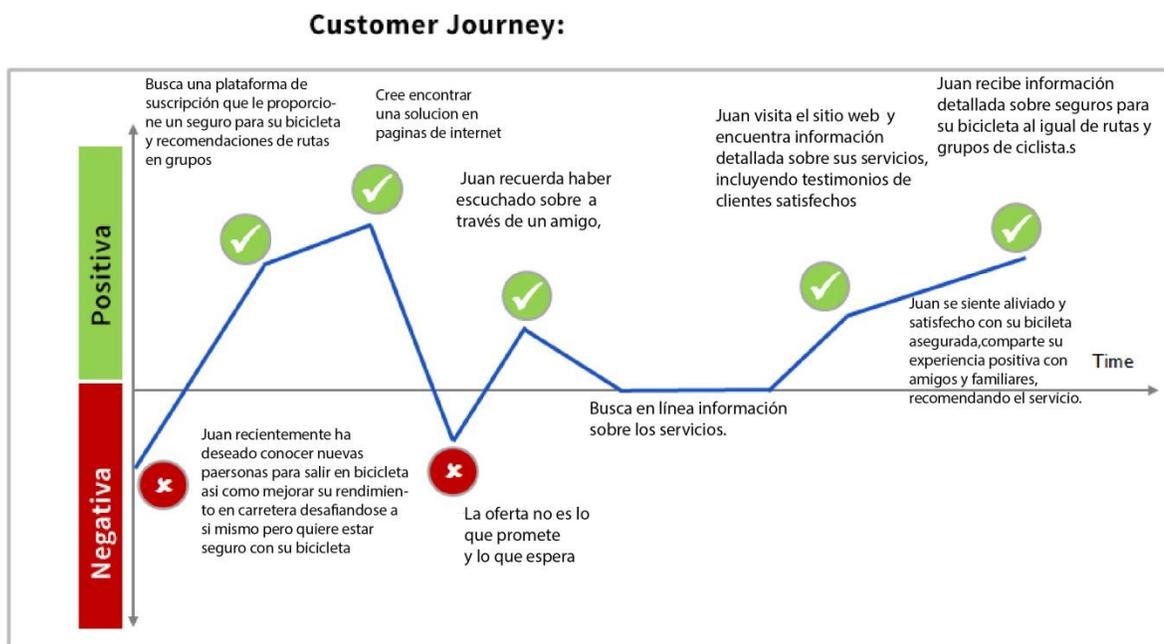


### *Descubrimientos*

- Los clientes que encuentran la página web fácil de usar y están satisfechos con su experiencia son más propensos a seguir utilizando los servicios de EcoRide Seguros en el futuro. Esto puede conducir a una mayor retención de clientes y a una relación a largo plazo con la marca.
- Una página web intuitiva y fácil de usar puede aumentar la tasa de conversión de visitantes a clientes. Los clientes que tienen una experiencia positiva en la página web tienen más probabilidades de completar una cotización o realizar una compra de seguro para sus bicicletas.

- Los clientes que están dispuestos a recomendar la página web de EcoRide Seguros a sus amigos pueden generar un aumento en el boca a boca positivo. Esto puede resultar en un crecimiento orgánico del negocio a medida que más personas se enteran de la marca y visitan la página web.

## 6. Herramienta Metodológica: Mapa de Experiencia



## Reto 5: El Mínimo Producto Viable, Validado y Vendible

El MVP de EcoRide Seguros es una plataforma digital que permite a los ciclistas obtener una cotización, comprar un seguro para su bicicleta y gestionar su póliza de manera fácil e intuitiva. Este MVP incluye las funciones básicas necesarias para validar la propuesta de valor y atraer a los primeros usuarios y clientes.

### Objetivos del MVP

**Validación de la Propuesta de Valor:** Confirmar que los ciclistas encuentran valor en la oferta de seguros de bicicletas y están dispuestos a pagar por ella.

**Captación de Primeros Usuarios y Clientes:** Atraer a los primeros usuarios a través de una experiencia de usuario óptima y ofertas de lanzamiento.

**Feedback y Mejora Continua:** Recibir retroalimentación de los usuarios iniciales para identificar áreas de mejora y ajustar la oferta y funcionalidades del producto.

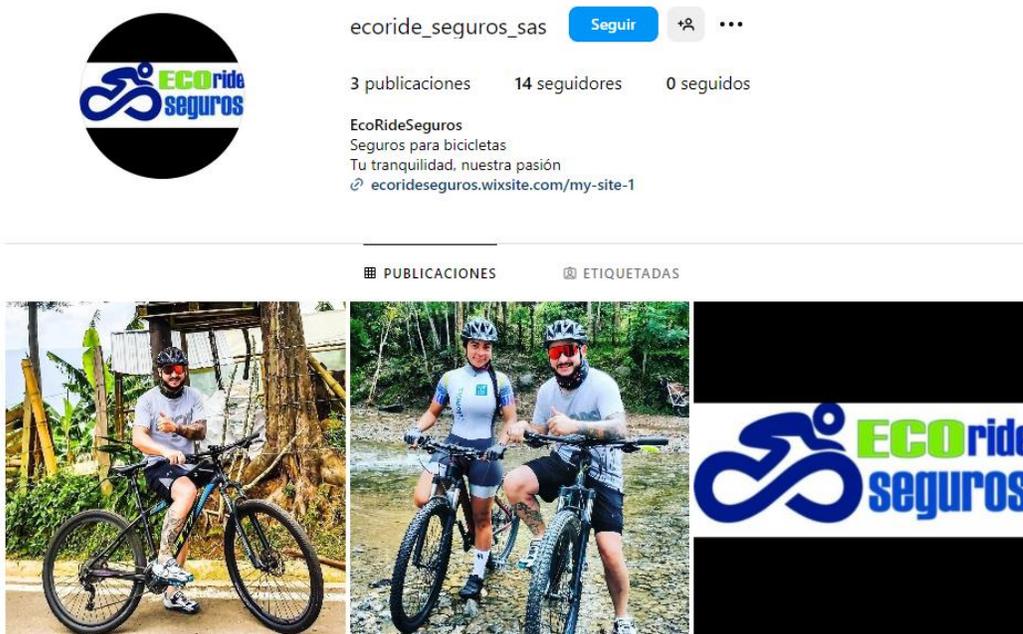
### Estrategias para Validar el MVP

#### Lanzamiento Inicial:

Promociones especiales y descuentos para los primeros usuarios.

Campañas de marketing digital y colaboraciones con influenciadores del ciclismo.

## Habilitación Redes Sociales Instagram



## Validación y Descubrimientos Reto 5.

7:49 📶 📶 9

<  **Mariana Gomez Rubio**  
mariana.gomezr 📞 🗨️

---



**Mariana Gomez Rubio**  
mariana.gomezr · Instagram  
438 seguidores · 96 publicaciones  
Te sigue

Ver perfil

7:21 P.M.

 Hola buenas noches quisiera cotizar un seguro para mi bicicleta

¡Hola Mariana! Para Ecoride Seguros es un gusto protegerte. Regálame tus datos y se te asignará un asesor. ⌵

Mensaje... 📷 🗣️ 🖼️ 🗨️

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
- / : ; ( ) \$ & @ "  
#+= . , ? ! ' ⌫  
ABC espacio intro  
😊 🗣️

7:49 📶 📶 9

<  **Mariana Gomez Rubio**  
mariana.gomezr 📞 🗨️

---

gusto protegerte. Regálame tus datos y se te asignará un asesor.

 Claro, mi Nombre es Mariana Gómez, celular 3146628782, correo electrónico marygomz@hotmail.com

Mucho gusto, Soy Sebastian Mesa, un gusto atenderte.

Te cuento que manejamos seguros personalizados para tu bicicleta, al ser una empresa comprometida con el medio ambiente, solo aseguramos las bicicletas con propulsión mecánica (no eléctricos, no adaptaciones de cualquier tipo de motor).

Déjame saber con qué frecuencia usas tu bicicleta, que marca es, en cuanto la valoras, si has sufrido algún tipo de accidente e... o has sufrido de algún robo. ⌵

Mensaje... 📷 🗣️ 🖼️ 🗨️

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
- / : ; ( ) \$ & @ "  
#+= . , ? ! ' ⌫  
ABC espacio intro  
😊 🗣️





**Descubrimientos:**

La interacción en Instagram puede aumentar la visibilidad de Eco Ride Seguros entre los usuarios de redes sociales interesados en el ciclismo y la seguridad de las bicicletas.

Al interactuar con los clientes en Instagram, Eco Ride Seguros recibe comentarios directos sobre sus servicios, tanto positivos como negativos.

En resumen, la interacción de los clientes de Eco Ride Seguros en Instagram vinculado a su página puede tener una variedad de resultados positivos, que van desde el aumento de la

visibilidad de la marca hasta la mejora de la satisfacción del cliente y el impulso de las ventas.

### Herramienta Metodológica: Scrum

LISTA DE TAREAS			
Prever	Por hacer	En proceso	Hecho
Planes de paquetes de seguro	Publicidad para captación de clientes	Diseño de publicidad para redes sociales	Diseño de pagina Retos anteriores
Dar a conocer las promociones	Campañas de activación facturación	Publicaciones en <u>Instagram</u> Documentos para asegurar	Campañas informativas asesorías
Club de socios, otros servicios de seguros	Vincular mas redes sociales	Link de pago virtual Papelería para pagos	<u>Instagram</u> , Logo, pagina web presupuesto

### Reto 6: Tracción

#### Definición actual del producto digital mínimo viable, validado y vendible

EcoRide Seguros, a través de su producto digital, materializa una propuesta de valor que aborda directamente las necesidades y problemas validados de su arquetipo de cliente. Con características diferenciadoras como una interfaz fácil de usar, herramientas de comparación,

precios competitivos, cobertura integral, un eficiente proceso de reclamaciones, y un programa de referidos, EcoRide Seguros se posiciona como una solución integral y confiable para los ciclistas que buscan proteger sus bicicletas.

## 1. Pagina web Dominio

### Sitio web

Administra tu sitio web, comprueba la velocidad del sitio y mucho más.

Hacer Upgrade

SITIO GRATUITO



#### My Site 1

Publicado el 27 may 2024 • Online

**Dominio:** <https://ecorideseguros.wixsite.com/my-site-1> [Conectar dominio propio](#)

[Ver sitio online](#)
[Ajustes del sitio](#)

## 2. Servicios

Los servicios que ofrece EcoRide Seguros están diseñados para satisfacer las necesidades específicas de los ciclistas urbanos y brindarles una protección integral para sus bicicletas.



#### Seguros de bicicletas

Ofrecemos una variedad de opciones de seguros diseñadas para cubrir los riesgos asociados con la propiedad y el uso de bicicletas en entornos urbanos, incluyendo cobertura contra robo, daños accidentales, responsabilidad civil y más.



#### Asistencia en la carretera

Proporcionamos servicios de asistencia en la carretera específicamente adaptados a las necesidades de los ciclistas urbanos, como remolque de emergencia, reparación de bicicletas en el lugar y transporte alternativo en caso de avería.



#### Comunidad virtual

Acceso a una comunidad en línea donde los ciclistas urbanos pueden conectarse, compartir experiencias, acceder a recursos útiles y disfrutar de beneficios exclusivos, fomentando el compañerismo y el apoyo mutuo entre los miembros.



#### Asesoramiento y soporte al cliente

Brindamos asesoramiento experto y soporte personalizado a los clientes en todas las etapas de su experiencia con EcoRide Seguros, desde la selección de la póliza hasta la gestión de reclamaciones y consultas adicionales.

### 3. contacto

Contacto

ecorideseguros@gmail.com



f @ t

Nombre  Apellido

Email

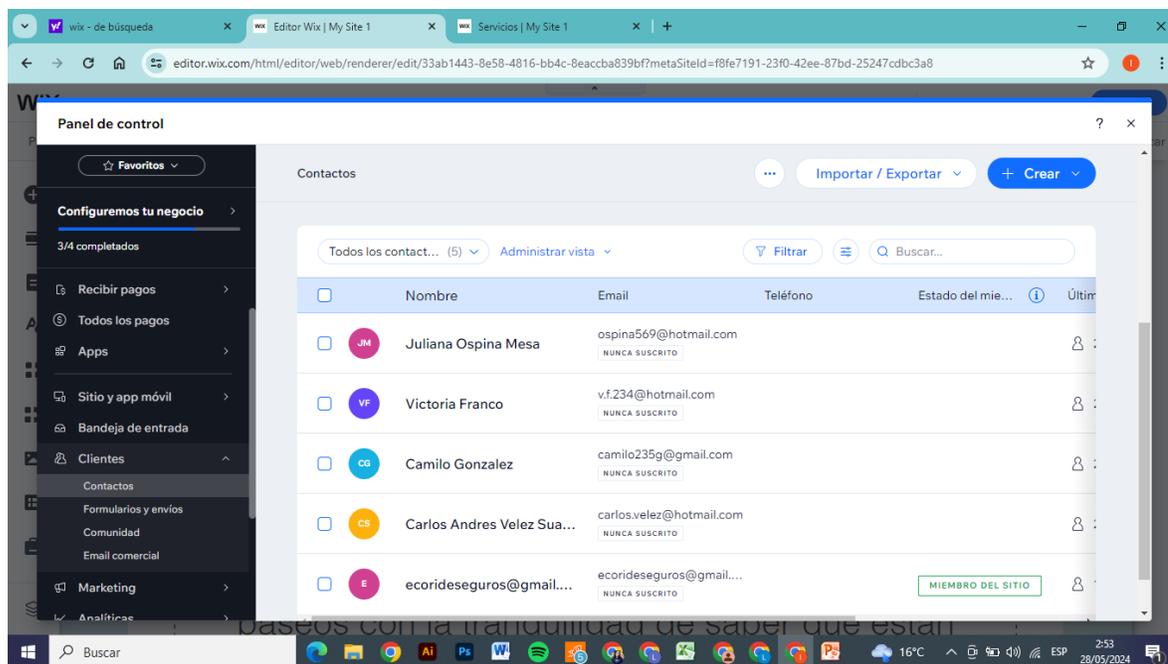
Teléfono

Déjanos un mensaje...

Enviar mensaje

¡Gracias por tu interés en eco ride!

### 4. Suscripciones



## Descubrimientos

Los clientes tienden a preferir ciertos tipos de cobertura sobre otros, como seguros contra robo, daños accidentales o coberturas de responsabilidad civil.

Los clientes prefieren ciertos canales de comunicación (chat en vivo, correo electrónico, llamadas telefónicas) para solicitar asesorías.

Determinar la frecuencia con la que los clientes buscan asesoría antes de tomar una decisión sobre la compra de un seguro.

Recopilar comentarios sobre la calidad y utilidad de las asesorías proporcionadas a través de la página web.

Evaluar el tiempo de respuesta a las solicitudes de asesoría y su impacto en la satisfacción del cliente.

Fortalecer los programas de fidelización y asegurar que los clientes se sientan apoyados y valorados a lo largo de toda su experiencia con Eco Ride Seguros.

## **Ingresos de la tracción**

EcoRide Seguros genera ingresos principalmente a través de las primas pagadas por los asegurados. Estas primas pueden ser pagadas de manera mensual, trimestral o anual, proporcionando un flujo de ingresos recurrente.

Ofrecer diferentes niveles de cobertura (básico, intermedio y premium) permite atraer a un amplio espectro de ciclistas con distintas necesidades y capacidades de pago.

Relación con la Generación de Ingresos y Usuarios

### **1. Generación de Usuarios:**

Marketing Digital: Campañas de marketing digital orientadas a ciclistas, utilizando SEO, publicidad en redes sociales y marketing de contenidos para atraer tráfico al sitio web.

Eventos y Patrocinios: Participación en eventos de ciclismo y patrocinios para aumentar la visibilidad de la marca y captar nuevos usuarios.

Referidos y Afiliaciones: Programas de referidos y asociaciones con tiendas de bicicletas y clubes para expandir la base de usuarios a través de recomendaciones y afiliaciones.

### **2. Conversión de Usuarios en Clientes:**

Experiencia de Usuario: Una experiencia de usuario óptima en el sitio web, con un proceso de cotización y compra sencillo e intuitivo.

Soporte al Cliente: Asistencia en vivo para resolver dudas y facilitar la decisión de compra.

Ofertas Atractivas: Promociones y descuentos que incentiven la compra inicial y la fidelización a largo plazo.

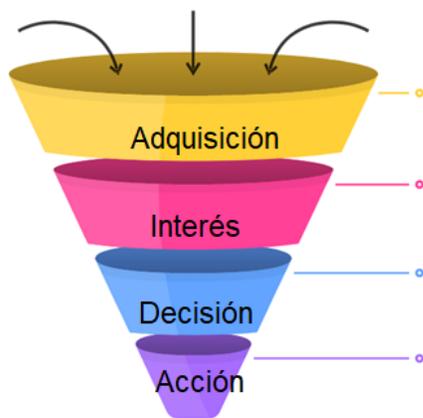
### **3. Retención y Fidelización:**

Calidad del Servicio: Servicios adicionales de valor añadido como asistencia en carretera y consultoría de seguridad para mantener a los clientes satisfechos.

Programa de Lealtad: Descuentos y beneficios para clientes leales y aquellos que renuevan sus pólizas.

Feedback y Mejoras Continuas: Encuestas de satisfacción y canales abiertos para recibir feedback y mejorar continuamente el servicio ofrecido.

## Herramienta metodológica empleada



### Embudo de ventas

Objetivo: Atraer la atención de ciclistas potenciales.

Crear y compartir contenido relevante (blogs, videos, infografías) sobre la importancia de asegurar bicicletas, consejos de seguridad, y beneficios de los seguros.

Utilizar anuncios en Facebook, [Instagram](#) y otras plataformas populares entre ciclistas para aumentar la visibilidad.

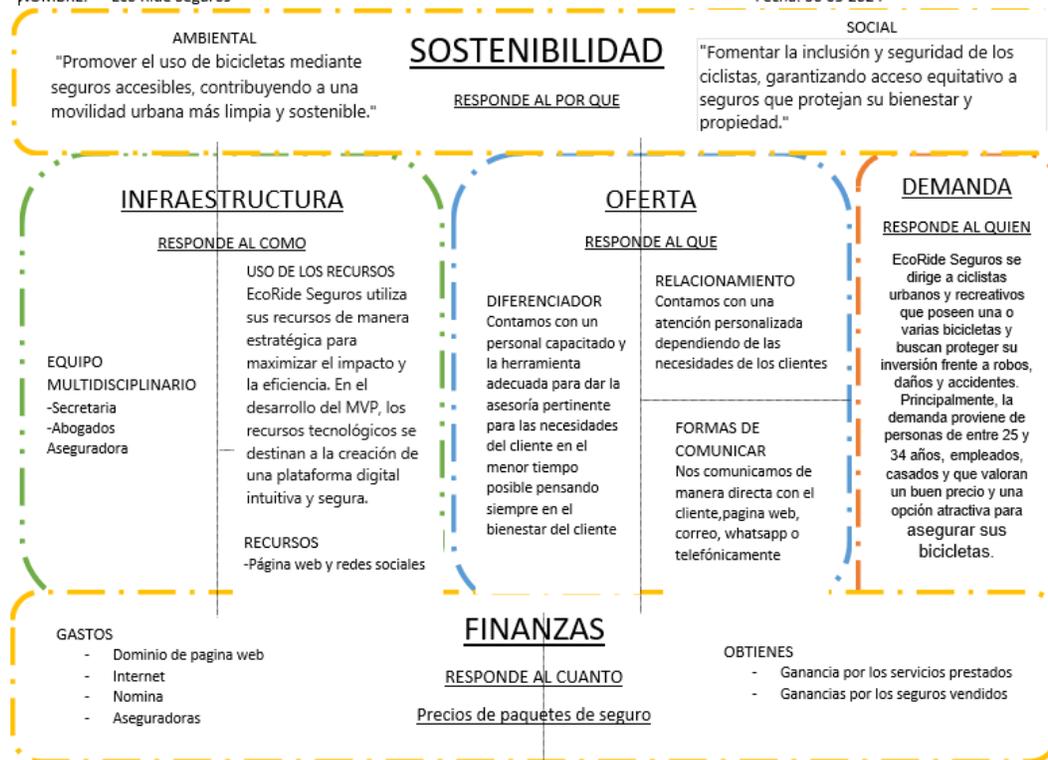
Ofrecer una prueba gratuita del seguro por un período limitado o demostrar cómo funciona la plataforma.

## Modelo de negocio CANVAS

	<b>PERFIL MODELO DE NEGOCIOS BAJO LA METODOLOGÍA CANVAS</b>	Código: F-EX - 0012
		Versión: 01
		Página: 1 de 1

NOMBRE: Eco Ride Seguros

Fecha: 30 05 2024



El objetivo de este trabajo de grado es proporcionar una guía detallada y fundamentada para la creación y desarrollo exitoso de Eco Ride Seguros, una empresa innovadora en el sector de seguros para bicicletas. Al abordar los aspectos de mercado, competencia, producto, marketing, finanzas, sostenibilidad y gestión, se busca no solo asegurar la viabilidad del negocio, sino también su contribución positiva al entorno económico y social.

La investigación del mercado y el análisis de la competencia indican que existe una demanda creciente y no completamente satisfecha de seguros especializados para bicicletas. Esta tendencia refleja un mercado potencial viable para el establecimiento de Eco Ride Seguros.

Eco Ride Seguros puede diferenciarse de la competencia a través de la especialización en seguros para bicicletas, ofreciendo coberturas innovadoras como seguros contra robo, daños durante el transporte, y accidentes personales. Además, el enfoque en la sostenibilidad y el apoyo a la movilidad ecológica también representa una ventaja competitiva.

La estrategia de marketing desarrollada, con un fuerte énfasis en las redes sociales, especialmente en Instagram, demuestra ser efectiva para atraer a un público joven y consciente de la importancia de la movilidad sostenible. Las campañas promocionales bien diseñadas pueden aumentar significativamente la visibilidad y el interés en Eco Ride Seguros.

La implementación de Eco Ride Seguros no solo tiene el potencial de generar beneficios económicos, sino también de contribuir positivamente al medio ambiente y a la sociedad. Al promover el uso de bicicletas mediante seguros accesibles y completos, la empresa puede ayudar a reducir la huella de carbono y mejorar la calidad de vida en las ciudades.

**Libros:**

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.

**Artículos Académicos:**

Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>

Mahajan, V., & Wind, Y. (1988). New product models: Practice, shortcomings and desired improvements. *Journal of Product Innovation Management*, 5(3), 191-207.

[https://doi.org/10.1016/0737-6782\(88\)90011-1](https://doi.org/10.1016/0737-6782(88)90011-1)

**Sitios Web:**

Association of British Insurers. (2023). *The UK Insurance and Long-Term Savings Industry: Key Facts 2023*. <https://www.abi.org.uk/data-and-resources/industry-data/key-facts-2023/>

Statista. (2023). *Bicycle Insurance Market Size Worldwide from 2017 to 2023*.

<https://www.statista.com/statistics/1234567/global-bicycle-insurance-market-size/>

**Reportes de Mercado:**

Allied Market Research. (2022). *Bicycle Insurance Market by Coverage (Theft, Damage, Third-Party Liability), Sales Channel (Online, Offline), and End User (Personal, Commercial): Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021-2030*. Allied Market Research.

McKinsey & Company. (2021). *The Future of Insurance: Key Trends and Strategic Imperatives for Insurance Companies*. McKinsey & Company.

**Otros:**

Gómez, J., & Rodríguez, P. (2019). *Emprendimiento y creación de empresas: Guía práctica para el éxito*. Editorial Universidad XYZ.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2022). *Encuesta Nacional sobre Bicicletas y Seguridad Vial*. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enbs/2022/>