



4to Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos y Modelos de negocio 2021-20

Nombre Proyecto: *Golden Carwash*

Categoría: **Modelos de negocio**

Facultad: DERECHO

Carrera: DERECHO

Curso: Incubación Empresarial I





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Prado Barrios, Karla Sofía	72538943	DERECHO	AREQUIPA
2	Bejar Vera, Heflin Daniel	71979643	DERECHO	AREQUIPA
3	Cayllahua Yucra, Eder Felix	43405015	DERECHO	AREQUIPA
4	Rodrigo Sierra, Luis Angel	72458591	DERECHO	AREQUIPA
5				

Asesor: OLIVERA PONCE, Angela Elizabeth



Identificación del problema

En los últimos años junto con el incremento del parque automotor el número de carwash también ha ido incrementando, manteniendo la misma temática y sin brindar alguna diversión al cliente mientras espera pacientemente que su vehículo esté limpio.



Características creativas e innovadoras

- Golden Carwash busca dar un espacio con entretenimiento a sus clientes mientras esperan que su vehículo termine su ciclo de lavado.
- Golden Carwash tendrá salas de entretenimiento para todas las edades y un restobar por si los clientes desean un aperitivo.
- Los miembros del club “**Goldenwash**”, membresía ofrecida a clientes frecuentes, contarán con descuentos en servicios en las sedes de Golden Carwash, una cuponera de descuentos en centros de socios afiliados, servicio de grúa gratuito, uso del lounge bar gratuito, tratamiento de pintura gratuito y un servicio de limpieza y lavado vehicular a domicilio.



Lean Canvas

<p>PROBLEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Misma dinámica en los centros de carwash. - Salas de espera adecuadas para los clientes. 	<p>SOLUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lugar cómodo y familiar. - Servicio express. - Servicios relacionados al tratamiento de pintura. 	<p>PROPUESTA DE VALOR ÚNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entretenimiento durante la espera del servicio (libros, juegos, internet) - Descuentos en tiendas automotrices y de repuestos. - Servicio de grúa. - Uso del Lounge Bar y toda la sala de entretenimiento. - Tratamiento de pintura. - Servicio de carwash a domicilio 	<p>VENTAJA ESPACIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membresía con descuento para clientes frecuentes. - Regalos por la afiliación. - Regalos por tiempo de permanencia: (cada 4 meses). - Campañas de cuidado al medio ambiente. 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Público en general que tengan un vehículo en Arequipa.
	<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovación en los servicios - Modificación de los ambientes. - Más beneficios para los clientes. 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales. (Whatsapp, Facebook, Instagram, Telegram, etc) - Publicidad televisiva y radiodifusión. - Publicidad en paneles . - Volantes biodegradables. - Unidades residenciales. 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pago de Alquileres - Pago de recursos básicos (luz, agua). - Pago de sueldos. - Pago de publicidad . - Pago de repuestos y materiales de trabajo. 		<p>3. FLUJOS DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingresos en base a: <ul style="list-style-type: none"> - Membresía en los distintos locales de la cadena de lavado y/o en talleres afiliados: - Cambio de aceite en base al tipo de motor: - Lavado de vehículos: 5/40 a 5/80. - Venta de alimentos o bebidas a clientes no frecuentes 		



Business Model Canvas

<p>2. Socios Claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supermercados - Talleres de mecánica - Tiendas de repuestos - Empresa de grúas 	<p>4. Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lavado de chasis - Lavado de motor e interiores. - Pulido, encerado y aspirado. - Cambio de aceite - Cafetería. - Capacitación a mano de obra. - Protocolos de desinfección del Covid-19. - Mantener y contribuir con el medio ambiente. 	<p>5. Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entretenimiento durante la espera del servicio(libros, juegos, internet) - Descuentos en tiendas automotrices y de repuestos. - Servicio de grúa. - Uso del Lounge Bar y toda la sala de entretenimiento. - Tratamiento de pintura. - Servicio de carwash a domicilio 	<p>9. Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membresía con descuento para clientes frecuentes. - Regalos por la afiliación. - Regalos por tiempo de permanencia:(cada 4 meses) . - Redes sociales - Concientización de cuidado al medio ambiente. 	<p>1. SEGMENTO DE CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Público en general que tengan un vehículo en Arequipa. 	
		<p>7. Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Logística - equipo moderno de lavado como hidrolavadoras aspiradoras y pulidoras - personal de trabajo local - Administrador. - Trabajadores encargados del lavado. - Barista. - Recepcionista, asistente de ventas. 	<p>6. Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales. (Whatsapp, Facebook, Instagram, Telegram, etc) - Publicidad televisiva y radiodifusión. - Publicidad en paneles . - Volantes biodegradables. - Unidades residenciales. 		
<p>8. Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pago de Alquileres - Pago de recursos básicos (luz, agua). - Pago de sueldos. - Pago de publicidad . - Pago de repuestos y materiales de trabajo. 			<p>3. Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingresos en base a: <ul style="list-style-type: none"> - Membresía en los distintos locales de la cadena de lavado y/o en talleres afiliados: - Cambio de aceite en base al tipo de motor: - Lavado de vehículos: S/40 a S/80. - Venta de alimentos o bebidas a clientes no frecuentes 		



Galería de imágenes del producto (solución del problema)





Emprendimiento

Growth Center - Emprendimiento
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe