

# Problemática (s)

## 1st

Según un estudio de IBM, el 30% de los embotellamientos se debe a conductores que circulan buscando un estacionamiento.

## 2nd

Circular a bajas velocidades y con marchas cortas, tal y cómo lo hacemos al buscar estacionamiento, dispara el consumo de combustible y, en consecuencia, el nivel de emisiones de los coches.

## 3rd

A pesar de haber parquímetro gratuito para personas con discapacidad, muchas veces estos no cuentan con características como espacio y comodidad para un descenso seguro.

A partir de estos datos, decidimos enfocarnos en los siguientes usuarios:



Empleados



Personas con Discapacidad



Establecimientos con espacios de estacionamientos vacíos

## ¿Por qué escoger PARKIN?



PARKIN es una App de conexión entre oferentes de estacionamientos y conductores. Entre los oferentes se incluyen estacionamientos de hogares, que permiten mejorar la economía de las familias mientras hacen de su estacionamiento libre un activo; y estacionamientos comerciales/oficinas que no se llenan a toda su capacidad, que representaron una inversión que hoy en día tiene un retorno nulo.

A los usuarios de PARKIN se les ofrece una tarifa más baja a la del mercado (con respecto al sector privado) con el fin de generar ganancias para ambas partes de manera que los oferentes llenen los espacios vacíos y los usuarios reduzcan a través de PARKIN su tiempo de búsqueda y gasto en estacionamiento.

PARKIN incluye un propósito principal en la innovación de movilidad, pero también es una propuesta que influye en metas sociales como incremento de la economía familiar, facilitación de accesos a personas con discapacidad, promueve la seguridad de los conductores y sus bienes en zonas de riesgo.

# Diferenciales

## Forma de Suscripción Mensual o Anual.

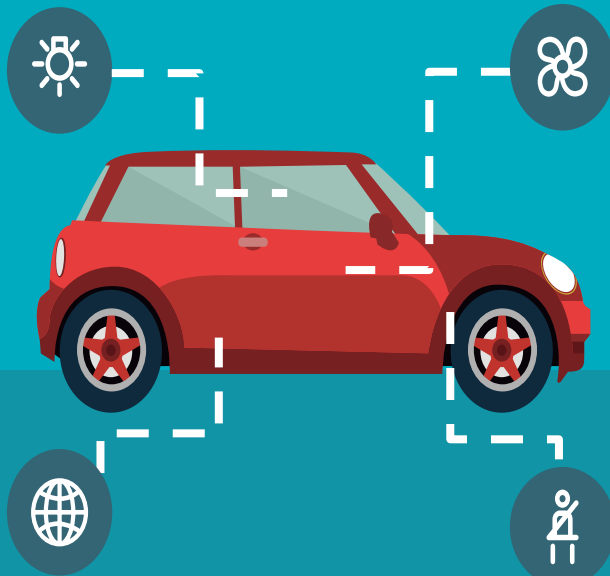
Con dos tipos de membresía:

-Normal: Acceso a estacionamientos comerciales con menor costo de tarifa.

-Premium: Acceso a estacionamientos comerciales y privados con menor costo de tarifa.

## Propuesta de valor social

Acceso a estacionamientos dados de alta de los establecimientos de las zonas registradas, dándole preferencia a personas con discapacidad y aumentando la seguridad en zonas de riesgo.



## Conexión con TeleVía.

Sistema de Tag para la automatización de acceso al estacionamiento a través de la conexión de lector con bluetooth de celular.

## Usuarios y establecimientos verificados.

Ambas partes se mantienen seguras bajo un sistema de identificación en el que se registran: INE, tarjeta de circulación, placas, comprobante de domicilio y chequeo presencial del lugar de estacionamiento.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

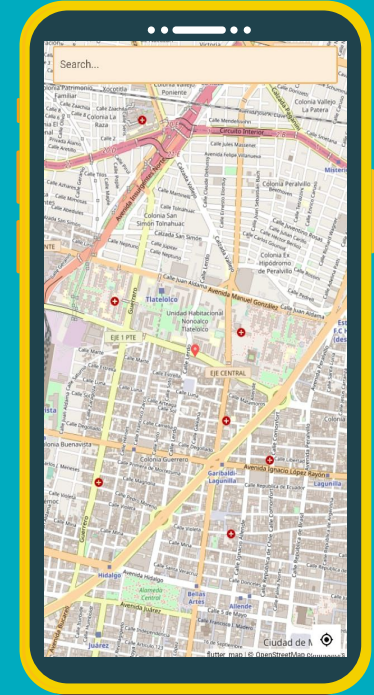
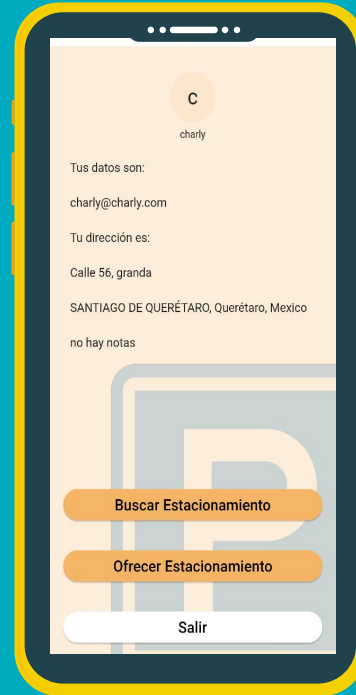
Análisis obtenido de precios de estacionamiento en diferentes zonas. Posteriormente se promedió y sacó una proyección mensual de costos de manera general. A partir de ello se generó una oferta de precio de membresía de manera que represente un beneficio económico al usuario.

Suscripción	Precio
Costo Suscripción	\$ 4,000.00
Estimado mensual costo estacionamiento	\$ 6,333.33
Ahorro Usuario	\$ 2,333.33

Con 100 Usuarios/mes	
Ventas	\$ 400,000.00
Alianza para Costo estacionamiento a mitad de precio	\$ 316,666.67
Utilidad Bruta	\$ 83,333.33
Costos operativos	\$ 30,000.00
Impuestos	\$ 13,333.33
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 40,000.00</b>

## PROTOTIPADO

A partir de la etapa de empatizar, se generó un producto mínimo viable que debería contener: Mapa con ubicación de estacionamiento, registro de ofertas y datos verificados del usuario.



Previsualización de App

# Necesidades

- Capacidad de Servidores.
- Alianza con Tag de TeleVía para desarrollo de sistema de accesos a estacionamientos.
- Alianzas con establecimientos comerciales.
- Alianza para la medición de impactos sociales.
- Financiamiento para elaboración de prueba piloto.
- Capacitación para el desarrollo de habilidades del equipo entorno a la administración y estrategias de venta.

# Experiencia en el Hackaton

Se aprendió una serie de herramientas que permitió formalizar la idea de emprendimiento, las mentorías permitieron dar soluciones a problemas que fueron surgiendo conforme se logró empatizar más con el potencial usuario.

