

Datos del Proyecto

1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

CordoCar

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

La red de comunicación entre los municipios de Córdoba o zonas periurbanas de los mismos es bastante extensa en la provincia de Córdoba si se le compara con otras provincias de Andalucía o España, sin embargo, siempre quedarán huecos de viajes entre diferentes emplazamientos entre empleo y residencia que por propia casuística no se van a poder cubrir desde la red pública y opciones privadas o semiprivadas pueden ser muy costosas para los usuarios. Supongamos una persona que vive en Córdoba pero tiene que desplazarse a Obejo para poder trabajar cuidando de unas personas mayores, el horario de transporte público no es eficiente y no dispone de coche, estaría renunciando a una posibilidad laboral y de desarrollo económico por una cuestión logística.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

Se desarrollaría una app en la que habría 3 roles: administrador (la empresa), usuario conductor y usuario transportado para realizar viajes entre municipios de Córdoba que queden fuera de la red de comunicación directa entre municipios con motivos laborales o de acudir a eventos. El carácter local de la propuesta hace que no tenga que mediar con otras propuestas que funcionan a nivel nacional y que se usan más para desplazamientos "totales" que no para el día a día.

La app sería gratuita en su acceso, y el lucro de las operaciones vendría por parte de los/as usuarios/as transportados. El total de la operación se repartiría tras impuestos entre el conductor y la empresa gestidora. Se puede ofrecer a la persona conductora, además, entrar en un programa premium por el que, reduciendo su beneficio directo, acumule puntos y descuentos para otras empresas y servicios con los que la empresa coordinadora colaborase.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

1. Constitución de la empresa o forma jurídica.
2. Desarrollo de la aplicación en colaboración con empresa tecnológica a través de metodología Scrum-Ban
3. Presentación de la idea a empresas para captar financiación o externalizar el servicio de transporte a sus lugares de desarrollo (por ejemplo, COVAP podría poner en sus ofertas de empleo, "registrados en el sistema "CordoCar" para garantizar acceso al puesto de trabajo)
4. Pre-campaña en redes sociales de lanzamiento de la aplicación.
5. Lanzamiento beta de la aplicación en ferias o eventos para aumentar la masa de usuarios/as.
6. Lanzamiento de la app y campaña en portales de empleo a nivel nacional.
7. Revisión de objetivos y análisis de penetración en el mercado.
8. Revisión de beneficios asociados a la idea tras un año de su puesta en marcha.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

- Personas jóvenes y personas en población adulta sin acceso a carnet de conducir que tengan que desplazarse fuera de su municipio de residencia a otros municipios cuya combinación por transporte público no sea lo suficientemente eficiente como para garantizarles el acceso al empleo, y por ende, una mejoría en su calidad de vida personal y profesional.
- Personas jóvenes y población adulta sin acceso a carnet de conducir que quieran desplazarse a eventos puntuales de carácter sociocultural en la provincia de Córdoba pero que no puedan hacerlo compatible con la red pública de transporte por incompatibilidad horaria o de frecuencia de paso.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

El programa premium de beneficios para conductores anteriormente explicado podría extenderse en una forma adaptada a los y las usuarios del proyecto para poder también beneficiarse de descuentos, experiencias y otros beneficios.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

1. Se reduciría el estrés laboral de "no puedo ir a trabajar a esa oferta porque no tengo coche".
2. Ya hay modelos empresariales similares en el ámbito del car-sharing que funcionan.
3. Córdoba es una provincia socioculturalmente muy dinámica donde interesa que la propia ciudadanía cordobesa se desplace entre sus pueblos y municipios y consuman y conozcan mejor toda la variedad de productos y servicios de los que la provincia dispone.
4. Se pueden hacer extensiones a esta idea que comporten el transporte de pequeñas cantidades de productos entre municipios y dinamizar la economía de la provincia dada la buena red de carreteras de la que dispone.
5. Si los pueblos y municipios cuentan con este servicio de transporte complementario a la red pública se pueden eliminar barreras mentales de "no sé qué puedo hacer" dado que el desplazamiento entre municipios en toda la provincia tiene un máximo de dos horas en el eje Norte Sur y un máximo de 1 hora y 20 minutos de Noreste a sudoeste.
6. El hecho de compartir coche puede reducir viajes unipersonales y contribuir, a la vez que se mejora el acceso al empleo y el disfrute de la provincia a no generar una impactante huella de carbono por desplazamientos.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

1. Contratación de la web del proyecto y su diseño (200 euros).
2. Gastos de almacenaje de la app en servidores de Google y Android (100 euros)
3. Desarrollo de la app (1700 euros).
4. Campaña de promoción y material corporativo para eventos (1000 euros).