



Nombre de los integrantes:

- Yuleni Antonia Morales Aguilar
- Yazmin Lucero Gutiérrez Sánchez
- Hugo Mora Cano
- Luis Darinel Ozuna Cinco

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañez Pinto

Nombre del trabajo: Proyecto "SAFE RIDE UNIVERSITY"

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 8°

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio del 2025

“SAFE RIDE UNIVERSITY”

INTRODUCCIÓN.

En la actualidad se piensa que los alumnos universitarios son los que menos necesitan de una ayuda extra lo cual es una idea errónea los altos costos de mantener una carrera universitaria hace al estudiante un personaje necesitado de elementos que puedan facilitar su vida dentro y fuera de estas instalaciones, además que la inseguridad va en aumento lo que preocupa la integridad de este sector, uno de estos sería el sector de transporte ya que no hay suficientes rutas que puedan transportar al alumnado directo a sus instituciones, también el hecho que los asaltos van en aumento lo que es un foco rojo para todos aquellos jóvenes, así mismo muchos estudiantes universitarios foráneos no tienen la facilidad de moverse por la ciudad o conocer las rutas de manera correcta, por ende desarrollamos “safe ride university” un transporte escolar exclusivo para todos aquellos estudiantes que su prioridad es llegar de manera puntual y segura en la institución a la que estudian, esta aportara transporte eficiente, seguro y a diversos costos depende de que es lo que solicite el alumno, cuatro rutas por todo el sector Comiteco que su único fin es aportar un recurso innovador y apoyo a los usuarios universitarios además de fomentar las relaciones sanas entre alumno y la importancia de cada estudiante sin importar su edad y grado de estudio.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los alumnos seguridad para su llegada y salida de las instituciones universitarias, además de puntualidad para evitar la pérdida de clases por retardos que un transporte público podría generar, un transporte de calidad que haga sentir a los alumnos cómodos y su viaje sea placentero.

OBJETIVO ESPECIFICO

A través de unidades de transporte, socios comerciales, inversión y un plan bien estructurado que proporcione calidad, eficiencia y ganancias a nuestra empresa por medio de membresías semanales, mensuales y anuales, sencillas o Premium dependiendo de la necesidad y presupuesto del estudiante.

JUSTIFICACIÓN

La creación de un servicio de transporte escolar universitario puede ser un proyecto de emprendimiento viable y rentable, ya que responde a una necesidad real en la comunidad universitaria.

Hay demanda creciente ya que la cantidad de estudiantes universitarios están en aumento y la necesidad de transportes seguros y confiables, muchos universitarios a su vez no tienen acceso a vehículos propios o bien las paradas de los transportes públicos son lejanos a su hogar evitando su llegada puntual y segura a su institución educativa.

La creación de un servicio de transporte universitario puede ser un negocio rentable, ya que puede generar ingresos a través de pasajes o suscripciones entre otros

beneficios que pueda otorgar el transporte por más ingreso económico, además de que es un negocio nunca antes visto para el sector universitario por lo cual en esa área no tiene competencia siendo el líder en la zona comiteca.

Puede ser promocionado a través de redes sociales como instagram y sus post altamente virales por su estética llamativa recreando así contenido parecido que llegue a más personas, Tiktok generando contenido como trends virales que permitas a la comunidad sentirse más segura y familiarizada con nosotros, Facebook para compartir información de horarios, y la manera de contactarnos así mismo whatsapp para tener contacto directo con nuestros clientes y otros canales de marketing

NATURALEZA

Nuestro proyecto de transporte está enfocado al sector universitario en cual proporciona un servicio de transporte seguro y confiable, rutas personalizadas según las necesidades de los estudiantes, con horario flexible para adaptarse a las clases y actividades extracurriculares.

La Problemática que aborda es la falta de transporte seguro, confiable, dificultad para llegar a la universidad debido a la ubicación geográfica inseguridad o estrés asociado en el transporte público.

El tipo de emprendimiento es social, ya que se enfoca en resolver un problema social y mejorar la calidad de vida de los universitarios.

PÚBLICO OBJETIVO:

Estudiantes universitarios que:

- No tienen acceso a vehículos propios
- Buscan un transporte seguro y confiable
- Valorar la comunidad y la convivencia

DONDE SE UBICA

La zonas de ubicación de nuestros diversos transportes se dividirán en 4 zonas que un su conjunto conformaría todo Comitán, se encontraran así mismo en las zonas universitarias como la carretera internacional que conecta a diversas instituciones como UNACH, UDS, TECNOLOGICO, UVG. Y nuestras instalaciones fijas estarán en la zona centro de Comitán.

COMPETENCIA CON LA QUE SE ENFRENTA:

- Servicios de transporte público tradicionales
- Servicios de transporte privado (taxis, Huber, etc.)

MISIÓN

Proporcionar un servicio de transporte seguro, eficiente, y confiable para los estudiantes universitarios, facilitando su acceso a la educación y mejorando su calidad de vida.

VISIÓN

Ser el servicio de transporté universitario líder en la región, reconocido por su excelencia, eficiencia y satisfacción al cliente.

VALORES

Seguridad: priorizarla para los alumnos y conductores en todo momento

Eficiencia: transporte puntual y eficiente

Respeto: tratar a los estudiantes con respeto, dignidad, valorando tiempo y necesidades.

FODA

Nuestras fortalezas es poder proporcionar accesibilidad en cuanto horarios y ubicaciones, seguridad para nuestros estudiantes y padres de familia al tener la certeza que sus hijos estarán seguros, convivencia sana entre alumnos que permitirá a los alumnos más amistades.

Las oportunidades de nuestro proyecto es que contamos con alta tecnología, sostenibilidad y colaboración entre todos los colaboradores

Nuestras pocas debilidades serían los altos costos en nuestros servicios Premium y dependencia de la demanda

Tenemos pocas amenazas algunas de ellas son competencias, regulaciones, presupuesto.

MODELO DE CANVAS

<p>Segmento de clientes: Padres de familia que buscan un servicio de transporte seguro y confiable para sus hijos.</p> <p>Universitarios que necesitan un medio de transporté seguro y puntual</p>	<p>Propuesta de valor: Puntualidad eficiencia: con horarios y rutas bien estructuradas</p> <p>Seguridad y confiabilidad</p> <p>Flexibilidad</p>	<p>Canales: Redes sociales: para proporcionar el servicio e interactuar con los clientes</p> <p>Publicidad en la universidad con carteles y folletos distribuidos por nuestros trabajadores</p> <p>Página web con toda la información necesaria.</p>	<p>Relación con los clientes: Atención personalizada</p> <p>Comunicación directa por redes sociales</p>
<p>Flujo de ingreso: Membresías semanales, mensuales y anuales</p> <p>Subsidio universitario</p> <p>Venta de mercancías con el logo de nuestra empresa.</p>	<p>Recursos clave: Personal altamente capacitado y de sistema gestión.</p>	<p>Actividades clave: Mantenimiento de los vehículos</p> <p>planificación de rutas y horarios</p> <p>capacitación del personal</p>	<p>Socios clave: Universidades</p> <p>Proveedores de vehículos</p> <p>Empresas de seguros</p> <p>Patrocinadores</p>

Plan de marketing

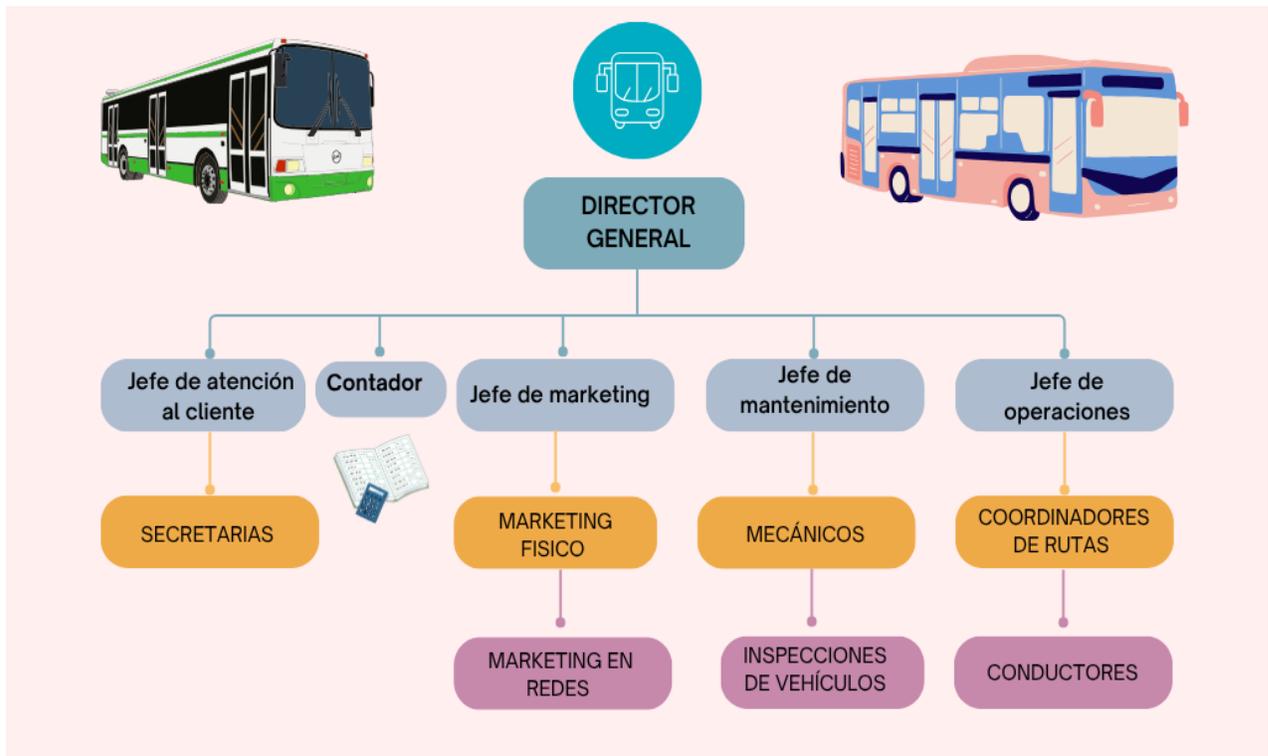
- Publicidad en universidad con anuncios, tarjetas con códigos GR que vayan directo a nuestra página.
- Publicaciones creativas, rifas y dinámicas en las diversas redes sociales como Facebook, instagram, whatsApp.
- Radio local a través de anuncios creativos y perifoneo

lunes	martes	miercoles	jueves	viernes	sabado	domingo	
				1	2	3	 <p>ACTIVIDADES *</p> <p>Post Dinamica Reels</p> <p>Stories Giveaway Actualizaciones</p> <p>Publicación Reel</p> <p>CATEGORÍAS *</p> <p>Universidades Clientes Personal</p> <p>Personal</p> <p>@SAFERIDEUNIVERSITY</p>
4	5	6	7	8	9	10	
INSTAGRAM REELS		ACTUALIZACIONES		post instagram		ENCUESTAS!	
11	12	13	14	15	16	17	
ENCUESTAS!	DINAMICAS		INSTAGRAM DINAMICAS		ENCUESTAS!	Instagram STORIES	
18	19	20	21	22	23	24	
Instagram STORIES		INSTAGRAM REELS		ACTUALIZACIONES		post instagram	
25	26	27	28	29	30		
	DINAMICAS	ENCUESTAS!	INSTAGRAM REELS		Instagram STORIES		

Cliente ideal

Alumnos universitarios locales o foráneos sin acceso aun auto o transporte cercano o con poco conocimiento de rutas hacia la universidad. Con una edad aproximada de 18 años que es la edad inicial de la universidad, no hay límite de edad siempre y cuando sean universitarios.

ORGANIGRAMA



- ❖ Director general: responsable de la planificación, dirección, y control de servicio de transporte escolar universitario.
- ❖ Jefe de operaciones: responsable de la planificación y ejecución de las rutas y horarios de transporte.
 - Horarios de transporte:
 - Coordinadores de ruta: coordinar y monitorear las rutas y horarios de transporte
 - Conductores: responsables de transportar a los estudiantes
- ❖ Jefe de mantenimiento: responsable del mantenimiento y reparación de los vehículos.
 - Mecánicos: realizar el mantenimiento y reparaciones en los vehículos
 - Inspeccionista: realizar inspecciones regulares para garantizar la seguridad y eficiencia de los vehículos.
- ❖ Jefe de marketing: responsable de verificar la promoción de la empresa
 - Marketing físico: encargado de publicidad físico
 - Marketing en redes: creación de contenido
- ❖ Jefe de atención al cliente: responsable de atender las necesidades y quejas de los estudiantes
 - Secretarias: atención al cliente

Presupuesto inicial

➤ Vehículos	\$ 200,000
	\$ 200,000
	\$ 200,000
	\$ 200,000
➤ Gasolina	\$ 2,500
	\$ 2,500
	\$ 2,500
	\$ 2,500
➤ Luz	\$ 200
➤ Agua	\$ 500
➤ Hacienda	\$ 8,000
➤ Tenencia	\$ 1,200,000/4
➤ Personal:	
Choferes: por tarifa	
Personal:	\$1,000
➤ Equipo de aseo	\$1,000
➤ Equipo de mecánico	\$2,000
	\$2,000
	\$2,000
	\$2,000
Total=	\$ 2, 029,000.

Conclusión.

El transporte público es sector complejo que requiere innovación, inversión por parte de varios comercios y sectores como el educativo, por más personas y políticas efectivas para satisfacer las necesidades de una población de estudiantes que esta en crecimiento gradualmente, cada vez hay más alumnado en las instituciones a nivel superior sin acceso a un vehículo el proyecto se enfocó en la ayuda a la movilidad y comodidad de ello. Este proyecto crea algo innovador que hará a la empresa el líder en transportes, la actualización a las nuevas generaciones, la higiene que es un punto importante y sobre todo la calidad de servicio, esto siempre aportara un gran cambio hacia la percepción del alumnado universitario y sobre todo que otras empresas de otro tipo se den cuenta de las necesidades de ellos aportando otros servicios que en convenio puedan aportar una utilidad significativa a cada adulto joven o adulto en general que este cursando una carrera.