

Tabla de contenido

Introducción	1
CAPITULO I. Problema de investigación	2
1.1 Presentación de la escuela	2
1.2 Presentación del problema	3
1.3 Justificación del problema.....	4
1.4 Objetivos	5
1.4.1 Objetivo General	5
1.4.2 Objetivos específicos.....	5
CAPITULO II. MARCO TEORICO CONTEXTUAL.....	6
2.1 Licencia de conducir	6
2.2 Datos de Licencias de conducir clase B	7
2.2.1 Datos de Chile	7
2.2.2 Datos de la Región Metropolitana.....	7
2.2.3 Licencias de conducir Clase B en Renca.....	8
CAPITULO III. MARCO METODOLÓGICO	9
CAPITULO IV. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y EL MEDIO	12
4.1 Análisis Pestal	12
4.2 Análisis Porter.....	13
4.2.1 Barreras de Entrada.	13
4.2.2 Barreras de Salida.....	14
4.2.4 Poder de los compradores.	15
4.2.5 Poder de los proveedores.....	15
4.2.6 Disponibilidad de los productos sustitutos.	15
4.2.7 Poder de los competidores.....	15
4.3 Actores relevantes de la industria.....	16
4.4 Stakeholders	18
CAPITULO V. MODELO DE NEGOCIOS.....	19
5.1 Segmentos de mercado:.....	19
5.2 Propuestas de valor.....	21
5.3 Canales	23
5.4 Relaciones con clientes	24
5.5 Fuentes de ingresos	25

5.6	Recursos clave.....	25
5.7	Actividades clave:	27
5.8	Asociaciones clave:	36
5.9	Estructura de costes:.....	37
5.9.1	Inversión Inicial.....	37
5.9.2	Estimación de ingresos.....	38
5.9.3	Estimación de Costos fijos y Variables	38
5.9.4	Evaluación Económica del negocio	39
5.9.5	VAN y TIR Escuela de conductores	39
5.9.6	Análisis de Sensibilidad con respecto al precio.	40
5.9.7	Flujo Caja.....	40
5.9.8	ROI (Return on Investment).....	40
5.10	Factores críticos de éxito y evaluación de riesgo del negocio evaluado	41
CONCLUSIONES		43
ANEXOS Y APENDICES.....		44
Anexo 1: Check List de Instructor Práctico		44
Anexo 2: Ficha de Alumno Drive Club		45
Anexo 3: EERR y Flujo de Caja Drive Club.....		47
Anexo 4. Variación IPSA últimos 5 años.		48
Anexo5. Descripción general de las responsabilidades de trabajadores.		49
BIBLIOGRAFÍA.....		50

Índice de tablas

Tabla 1: Cantidad de licencias de conducir clase B otorgadas en Chile	7
Tabla 2: Cantidad de licencias de conducir clase B otorgadas en Región Metropolitana.....	7
Tabla 3: Cantidad de licencias de conducir clase B otorgadas en Renca	8
Tabla 4 Valoración de clientes clase B en elección de escuela	19
Tabla 5. Rango etario clientes escuela de conductores Renca	20
Tabla 6. Nombres para la escuela.....	31
Tabla 7. Proyección de ingresos por venta Drive Club	38
Tabla 8. Estimación de costos fijos y variables.....	38
Tabla 9: Calculo Beta	39
Tabla 10: Van & TIR.....	39
Tabla 11. Sensibilidad con respecto al precio	40
Tabla 12. Resumen flujo de caja	40
Tabla 13. Prioridades.....	41
Tabla 14. Matriz de riesgo.....	42

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Logo Drive Club.....	2
Ilustración 2: Mapa de Drive Club. Domingo Santa MARía 4190	3
Ilustración 3: Porcentaje de distribución por tipo de licencias obtenidas en Renca.....	8
Ilustración 4: Ubicación de competidores en la comuna de Renca.	16
Ilustración 5: Actores de la industria. Escuela de conductores Drive Club	17
Ilustración 6. Distribución clientes según sexo	20
Ilustración 7: Producto autoescuela Drive Club	22
Ilustración 8: Programa de entrenamiento ofrecido por Drive Club	22
Ilustración 9. Ubicación Canal de distribución.	23
Ilustración 10. Relaciones con clientes autoescuela Drive Club	24
Ilustración 11: Fuentes de ingreso	25
Ilustración 12. Organigrama autoescuela Drive Club	26
Ilustración 13: Proceso de venta de curso de conducir clase B	28
Ilustración 14. Proceso programa de conducción.....	29
Ilustración 15. Estandarización de clases teóricas. Rutina de entrenamiento módulo práctico Drive Club	30
Ilustración 16: Plataforma E-Learning	31
Ilustración 17: Logo corporativo autoescuela Drive Club.....	32
Ilustración 18Color emotion guide:.....	33
Ilustración 19: Fan Page @autoescueladriveclub.....	33
Ilustración 20. Promociones @Autoescueladriveclub.....	35
Ilustración 21: Diseño Letrero @Autoescueladriveclub	35
Ilustración 22: Vista real Letrero @Autoescueladriveclub	36
Ilustración 23. Formula CAPM	39