

STARTUP: RENTING DE MUEBLES

MUBEL

Argañaraz Brisa María del Rocío – Corbalán Alejandro – Larrabure Joaquín – Navarro Vanesa

– Juan Romano

- *brisa.maria.01@gmail.com- corbalanalejandro24@gmail.com-*

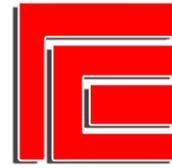
joaquinlarrabure@gmail.com- vanesadaiana13@gmail.com- juanromano119@gmail.com-

Resumen

Esta iniciativa aprovecha una oportunidad de negocio única al fusionar conceptos de economía colaborativa y tecnología. Al convertirse en una plataforma de alquiler de muebles, esta startup promete abordar los desafíos financieros de estudiantes y personas que deben mudarse por determinadas cuestiones, al tiempo que contribuye a la economía circular y la reducción del desperdicio de muebles y el contexto económico que enfrentan las economías emergentes, como es el caso de Argentina. El modelo de negocios basado en la economía de colaboración fomenta la participación de usuarios (clientes y propietarios). El crowdsourcing y la tecnología de la información impulsarán el éxito de este emprendimiento innovador.

A través de una aplicación, los usuarios pueden alquilar una variedad de muebles de a bajo costo, mientras los propietarios pueden ofrecer sus muebles no utilizados. Esto crea un mercado de dos lados, donde el valor crece a medida que más usuarios y propietarios se unen.

Las hipótesis subyacentes son que existe una demanda para un servicio de alquiler de muebles asequible y que esta plataforma puede proporcionar una solución conveniente. Los indicadores clave incluyen la cantidad de muebles alquilados, usuarios registrados y transacciones exitosas. En resumen, la iniciativa busca abordar un problema común y brindar una solución rentable y sostenible a través de una plataforma de alquiler de muebles.



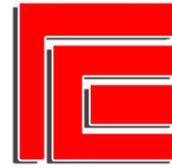
Palabras Clave: Renting de muebles – Startup – Economías emergentes – Plataformas – Sostenibilidad

Introducción

La iniciativa que se presenta aborda una problemática real: la necesidad de ofrecer soluciones accesibles y sostenibles para amoblar pisos de alquiler, especialmente dirigido a estudiantes universitarios, jóvenes dando sus primeros pasos a independizarse, eco-friends y familias, que se deben mudar. Esta problemática es relevante debido a los altos costos asociados con la compra de muebles nuevos o el alquiler de departamentos amoblados a través de plataformas convencionales. Además, se relaciona directamente con la economía circular y la reducción del desperdicio de muebles, un desafío global.

Este proyecto se desarrolla a lo largo de varias unidades del programa de la materia, lo que lo hace multidisciplinario y completo. Se abordan unidades relacionadas con modelos de negocio por internet, economía colaborativa, crowdsourcing, lean startup, y se explora la economía circular como un enfoque sostenible. El modelo de negocio de renting de muebles a través de una aplicación se presenta como una solución innovadora que fusiona estos conceptos y busca abordar de manera integral el problema planteado.

La estructura de este trabajo se organiza siguiendo el desarrollo de la iniciativa, desde la identificación de la problemática hasta la implementación de un Modelo de Negocio de Creador de Mercado. Se destacan aspectos importantes como el efecto de red en un mercado de dos lados, la economía colaborativa y el crowdsourcing. Además, se presentan hipótesis que guiarán la evaluación de su viabilidad.



En resumen, este trabajo tiene como objetivo abordar un problema común y brindar una solución rentable y sostenible a través de una plataforma de alquiler de muebles. Se explorarán en detalle las diferentes facetas de esta iniciativa, que busca crear un impacto tanto a nivel individual como global, considerando la relevancia de las economías emergentes y el contexto económico actual.

Situación Problemática

La situación problemática que motiva esta iniciativa se centra en la necesidad de abordar los desafíos financieros que enfrentan tanto los estudiantes, como las personas que se trasladan temporalmente a otras provincias o desean mudarse por determinadas cuestiones como ser nuevos trabajos o jóvenes recientemente independizados y requieren amoblar sus pisos de alquiler. Esta problemática se relaciona con la elevada inversión económica necesaria para alquilar departamentos amoblados o comprar muebles nuevos, lo que representa una carga financiera significativa, especialmente para aquellos con recursos limitados. Además, esta situación se entrelaza con la preocupación global sobre el desperdicio de muebles, ya que muchos propietarios optan por desechar muebles en lugar de encontrarles un nuevo uso.

La iniciativa se enfoca en ofrecer soluciones accesibles y sostenibles para amoblar pisos de alquiler, tanto a jóvenes estudiantes o recién independizados como a personas que se mudan temporalmente. Este problema se ha identificado a través de conversaciones con compañeros y la percepción de una necesidad crítica en el contexto argentino.



Preguntas de Investigación

¿Existe una demanda efectiva para una solución de alquiler de muebles entre los posibles segmentos de clientes?

¿Puede una aplicación de alquiler de muebles proporcionar una solución accesible y conveniente para abordar esta necesidad?

¿Cómo se puede diseñar un Producto Mínimo Viable (MVP) para probar la viabilidad de esta solución?

Objetivo General

El objetivo general de esta investigación es analizar la viabilidad y las posibilidades de implementación de una plataforma de alquiler de muebles a través de una aplicación, con un enfoque en la economía circular y la economía colaborativa, para abordar la situación problemática de los potenciales usuarios que necesitan amoblar sus pisos de alquiler de manera asequible y sostenible.

Objetivos Específicos

Evaluar la demanda real y el interés de los usuarios potenciales en una plataforma de alquiler de muebles a través de una aplicación.

Desarrollar un modelo Canvas del negocio para la aplicación de alquiler de muebles, que describa de manera detallada la propuesta de valor, los segmentos de clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave y las actividades clave.

Diseñar y desarrollar un Producto Mínimo Viable (MVP) que demuestre la viabilidad de la solución propuesta.

Identificar indicadores clave de rendimiento (KPIs) para evaluar el éxito de la implementación del MVP.



Marco Metodológico

La metodología de investigación utilizada en este proyecto se basa en un enfoque cualitativo de investigación-acción, alineado con la orientación predominante en nuestra asignatura. Para abordar la problemática planteada, se llevaron a cabo entrevistas con estudiantes universitarios y posibles usuarios para comprender sus necesidades. Además, se emplearon herramientas como el Modelo Canvas para definir los aspectos clave del negocio propuesto y se desarrolló las características que tendría un Producto Mínimo Viable (MVP) para evaluar su viabilidad. Estas metodologías se aplicaron en conjunto para abordar integralmente la problemática y construir la propuesta de manera efectiva.

Marco Teórico

Osterwalder y Pigneur (2010) definen el Modelo Canvas como una herramienta de gestión estratégica que permite visualizar y comunicar el modelo de negocio de una organización de manera clara y concisa.

Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, A. (2016) proponen una definición de plataforma como un marco arquitectónico que conecta productores y consumidores. Además, destacan que las plataformas pueden crear valor al facilitar la interacción entre los participantes y permitir la innovación a través de la colaboración.

Howe (2008) describe el crowdsourcing como la práctica de obtener ideas, servicios o contenido al solicitar contribuciones de un grupo amplio de personas, especialmente a través de Internet.

Ries (2011) propone que una empresa debe aplicar los principios del Lean Startup, como la construcción de un producto mínimo viable (MVP) y el aprendizaje validado, para acelerar la innovación y minimizar el riesgo en el desarrollo de nuevos productos o servicios.

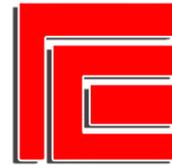


Aplicación

El modelo de negocio de renting de muebles es el de Creador de Mercado, crea un entorno digital donde los compradores (en este caso, los usuarios que desean alquilar muebles) y vendedores (los propietarios de los muebles) se reúnen. La plataforma permite a los vendedores (propietarios de los muebles) mostrar sus productos (muebles), buscar clientes interesados y establecer precios.

Modelo Canvas





1. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor fundamental de nuestra iniciativa reside en la creación de una plataforma que aborda dos desafíos cruciales de manera integral. En primer lugar, nos comprometemos a ofrecer una solución económica y accesible para los estudiantes, jóvenes y cualquier persona que busque amoblar un piso de alquiler. Nuestra plataforma conecta de manera efectiva a los arrendadores y arrendatarios, permitiéndoles acceder a un amplio catálogo de muebles y artículos para el hogar, sin incurrir en los costos prohibitivos asociados a la compra de mobiliario nuevo o alquileres tradicionales.

En segundo lugar, nuestra propuesta de valor se alinea con un compromiso más amplio: fomentar la economía circular. En un mundo donde el desperdicio es un desafío global, estamos comprometidos a reducir el impacto ambiental al promover la restauración y reutilización de muebles. Nuestra plataforma facilita a los propietarios de muebles mostrar con facilidad sus artículos y a los usuarios que desean alquilar, encontrar piezas que se adapten a sus necesidades. Al hacerlo, extendemos la vida útil de los muebles, reduciendo la demanda de nuevos productos y minimizando el desperdicio.

En resumen, nuestra propuesta de valor se traduce en una solución económica y sostenible que conecta a las partes interesadas, al tiempo que contribuye activamente a la economía circular al reducir el desperdicio de muebles y promover su restauración y reutilización. Nuestra plataforma se convierte en un punto de encuentro donde la eficiencia, la accesibilidad y la sostenibilidad convergen para abordar desafíos contemporáneos de manera integral.

2. Segmento de Clientes:

- **Estudiantes/jóvenes:** que buscan soluciones accesibles y prácticas para amoblar sus departamentos temporales mientras estudian o se independizan por primera vez.



Valoran la flexibilidad y la comodidad de poder alquilar muebles sin compromisos a largo plazo.

- **Familias en Mudanza:** Las familias que están en proceso de mudanza, ya sea debido a un nuevo trabajo, un cambio en su situación de vida o cualquier otra razón, a menudo necesitan muebles temporales mientras se establecen en su nuevo hogar. El alquiler de muebles les permite equipar su espacio de manera rápida y conveniente.
- **Eco-friends:** Este segmento se compone de personas que valoran la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental. Optan por el alquiler de muebles en lugar de la compra para reducir el desperdicio de muebles y contribuir a un estilo de vida más sostenible.

3. Socios clave:

- **Universidades:** Se pueden establecer colaboraciones para proporcionar descuentos a la plataforma a sus estudiantes. Esto expande la base de usuarios.
- **Familias y empresas:** Estos son los socios clave, para proveer de la oferta a la plataforma
- **Creadores de Contenido:** Estos formarán parte de la estrategia de promoción y marketing a implementar por medio de influencers. Cuya colaboración nos permitirá llegar de manera efectiva a nuestro público objetivo y generar mayor visibilidad y reconocimiento para nuestra plataforma.
- **Empresas de Logística:** Lograr convenios con estas, son socios esenciales para la startup. Colaborar con empresas de logística confiables garantiza una entrega y recogida eficientes de los muebles alquilados, lo que contribuye a una experiencia positiva para los usuarios. Además, pueden ofrecer soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades y garantizar la gestión efectiva de los activos físicos.



4. Canales:

Se puede distinguir entre los canales que intentan difundir la startup entre los clientes (canales de comunicación o indirectos) y los que pretenden hacer llegar el producto o servicio final a ellos (canales de distribución o directos).

Nuestra startup contará con los siguientes canales de distribución:

- **Página web:** con un diseño sencillo y atractivo, se transmitirá la propuesta de valor haciendo que el cliente pueda fácilmente seleccionar uno o varios muebles de manera autónoma. Contar con un apartado donde se hable de la evolución de la startup y de los proveedores (certificando la calidad de cada uno de ellos). Incluir un contador con los muebles que se ha evitado desperdiciar gracias a Mubel y poner a disposición de los usuarios una sección de “Contacto” en donde se incluirán un soporte en línea, chatbot, correo electrónico, número de teléfono y todas las redes sociales de Mubel.
- **Aplicación móvil:** con una funcionalidad y un formato similar al de la página web, adaptada a los sistemas operativos predominantes (Android e IOS) se creará también una aplicación móvil con el objetivo de llevar nuestra startup al mayor número posible de usuarios.

Por otro lado, los canales de comunicación serán:

- **Redes sociales:** con Instagram, Facebook, Twitter y TikTok, será posible conectar con los estudiantes y otros posibles inquilinos a un bajo coste. Debido a que los posibles usuarios son personas más jóvenes, es un canal ideal para llegar a ellos. Las formas en las que se llevará esto a cabo será publicar continuas actualizaciones sobre los productos ofrecidos, las ventajas (sobre todo en el precio del alquiler) que se puede obtener con Mubel. Para todo ello, se contratará a un community manager quien será



el responsable de administrar y gestionar la comunidad online, la identidad e imagen de nuestra marca.

5. Recursos clave:

- **Desarrolladores de la Aplicación:** Son esenciales para crear y mantener la aplicación móvil y el sitio web que permiten a los usuarios buscar, reservar y alquilar muebles de manera eficiente.
- **Proveedores de Muebles:** Individuos o empresas que ofrecen muebles en alquiler. Proporcionan el inventario necesario para que los usuarios encuentren muebles que deseen alquilar.
- **Especialistas en Marketing:** Profesionales que desarrollan y ejecutan estrategias de marketing para atraer a nuevos usuarios y promocionar la plataforma.
- **Diseñadores de Interfaz de Usuario (UI/UX):** Se encargan de crear una interfaz de usuario atractiva y fácil de usar en la aplicación y el sitio web para mejorar la experiencia del usuario.
- **Equipo de Desarrollo y Mantenimiento Tecnológico:** Responsables de garantizar que la plataforma funcione sin problemas, resolviendo problemas técnicos y mejorando las características existentes

6. Modelo de Ingresos:

- **Cuota por Transacción:** % de la tarifa de alquiler, puede incluir una cuota por transacción, donde la compañía recibe una tarifa por permitir o ejecutar la transacción entre las partes. Simplemente recibir una cuota por permitir que los compradores y vendedores realicen transacciones en la plataforma.
- **Ingresos por publicidad:** Identificar a anunciantes objetivo: los mismos propietarios que realizan la oferta, darles más visibilidad o posicionamiento, también considerar



empresas de decoración, electrodomésticos, productos de tecnología, empresas de mudanza, entre otras que estén interesados en promocionar sus productos y/o servicios en nuestra plataforma.

Ofrecer diferentes opciones de publicidad: Algunas posibilidades podrían ser banners en el sitio web o aplicación, publicaciones patrocinadas en redes sociales, menciones en tus comunicaciones a los usuarios, entre otras. Estableciendo tarifas y paquetes de publicidad como por ejemplo: Tarifas mensuales, trimestrales o anuales, con diferentes niveles de visibilidad y alcance.

7. Actividades Clave:

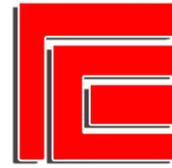
- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación: La implementación de una plataforma requiere de un enfoque estratégico y una constante atención hacia las necesidades de los usuarios y las tendencias del mercado.

Para diseñar una plataforma exitosa, es importante considerar los siguientes aspectos:

1. Participantes: En este caso, serían los estudiantes/jóvenes/familias o cualquier otro usuario que buscan muebles para alquilar temporalmente y los propietarios que ofrecen dichos muebles. Entendiendo sus necesidades y preferencias para proporcionarles una experiencia satisfactoria en la plataforma.

- Para los clientes, es necesario tener en cuenta sus requisitos de mobiliario, presupuesto, ubicación y período de alquiler. Pudiendo realizar encuestas o investigaciones para comprender mejor estas necesidades específicas.

- Para los propietarios, es importante determinar las políticas de alquiler, precios, condiciones de entrega y traslado de los muebles, y cualquier otra información relevante. Estableciendo acuerdos claros y justos para ambas partes.



2. Unidad de valor: Ofrecer una amplia variedad de muebles adecuados para las necesidades y preferencias de los jóvenes.

- Garantizar precios competitivos y flexibles que se ajusten a su presupuesto limitado.

- Proporcionar un proceso de alquiler conveniente y sin complicaciones, desde la selección de los muebles hasta la entrega y la recogida.

- Ofrecer un servicio de atención al cliente eficiente y amigable para resolver cualquier duda o problema que los participantes puedan tener.

3. Filtro: La plataforma debe contar con un sistema de filtrado efectivo para facilitar la búsqueda y selección de los muebles adecuados para los usuarios. Algunas características útiles podrían incluir:

- Filtros por tipo de mueble, estilo, tamaño, material, etc.

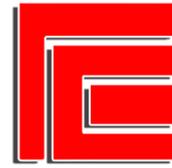
- Búsqueda por ubicación.

- Calificaciones y comentarios de otros estudiantes que hayan alquilado los muebles antes.

- Recomendaciones personalizadas.

Es importante que la plataforma sea fácil de usar y tenga un diseño intuitivo.

Además, proporcionar una comunicación clara y un soporte eficiente para resolver cualquier problema o inquietud que puedan surgir durante el proceso de alquiler que nos permita fomentar la confianza y satisfacción. Realizar un seguimiento constante de las interacciones y transacciones en la plataforma, recopilando feedback de los usuarios para mejoras y ajustes en base a esta información. Realizar evaluaciones periódicas del



funcionamiento de la plataforma, analizando indicadores clave de rendimiento y realizando ajustes necesarios para asegurar su éxito a largo plazo.

- Promoción y marketing para atraer a los clientes y socios estratégicos: La estrategia de marketing a implementar sería con creadores de contenido, contactando a influencers relevantes en el nicho, es decir, se seleccionarían colaboradores que compartan el público objetivo y los valores de la marca. La colaboración implicaría proporcionar descuentos a cambio de contenido creativo que destaque los beneficios del servicio de alquiler de muebles. Los creadores promocionarían la plataforma a través de publicaciones patrocinadas, reseñas y menciones en sus plataformas, lo que aumentaría la visibilidad y la confianza de los consumidores. Además, se podrían ofrecer códigos de descuento exclusivos a los seguidores de los creadores para impulsar la participación y la conversión. Evaluar continuamente el impacto y considerar colaboraciones a largo plazo con los creadores más efectivos sería esencial para el éxito de la estrategia.

Esta estrategia aprovecha la influencia de terceros para llegar a un público específico de manera auténtica y persuasiva. Al asociarse con creadores de contenido que ya tienen seguidores del rango etario del público objetivo, la startup puede aumentar su visibilidad y confianza en el mercado, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento y la conversión de usuarios.

¿Cuál sería el efecto de red en este modelo?

El efecto de red de dos lados se produce cuando el valor de una plataforma o servicio depende de la participación y la interacción de dos grupos de usuarios diferentes.



1. Familias: Cuantas más familias se registren en la plataforma y ofrezcan sus muebles en alquiler, mayor será la variedad y disponibilidad de opciones para los universitarios, lo que aumentaría el atractivo de la plataforma.

2. Estudiantes y jóvenes: Cuantos más usuarios utilicen la plataforma y realicen reservas de muebles, más rentable será para las familias ofrecer sus muebles en alquiler, lo que a su vez aumentaría la oferta de muebles disponibles para los universitarios.

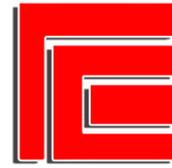
Es un ciclo en el que el crecimiento de un lado de la plataforma alimenta el crecimiento del otro lado, y viceversa. Este efecto de red de dos lados es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de la plataforma.

Claramente este modelo de negocio se beneficia de las externalidades de red, luego de analizar el cómo sería una plataforma exitosa. Cuantos más usuarios utilicen la plataforma, mayor será el valor para cada usuario, ya que habrá más opciones de muebles disponibles y una mayor posibilidad de encontrar el mueble deseado. El crecimiento de usuarios es esencial para el éxito del negocio y genera economías de escala del lado de la demanda.

¿Cómo comenzar a construir una base de usuarios para un mercado de dos lados cuando cada lado del mercado depende de la existencia previa del otro lado?

Realizando promoción y marketing específico para atraer a los clientes y socios estratégicos, como describimos anteriormente, utilizando la estrategia de sembrado: Crear unidades de valor relevantes para al menos un grupo de usuarios potenciales, ofrecer descuentos especiales o servicios exclusivos para los primeros usuarios que se registren en tu plataforma, como links de referidos que ofrecen los creadores de contenido.

Utilizar el sitio web, redes sociales y otros medios para destacar los beneficios de colaborar con nuestra startup, como el acceso a una audiencia joven y estudiantes, la



posibilidad de generar visibilidad de marca en espacios estratégicos y la oportunidad de llegar a un mercado objetivo específico.

Lo ideal es crear una comunidad de usuarios en la aplicación donde los clientes puedan interactuar, intercambiar consejos y compartir sus experiencias de alquiler. Esto no solo fomenta un sentido de pertenencia, sino que también promueve la economía de colaboración al impulsar la interacción entre usuarios.

La colaboración es esencial en nuestro proyecto, involucrando a personas con muebles no utilizados dispuestos a alquilarlos. Este intercambio crea una oferta diversa y asequible para nuestros clientes. La cooperación con propietarios y particulares activa un ciclo de reutilización, reduciendo el desperdicio y fomentando la economía circular. La conexión entre quienes tienen excedentes y quienes buscan soluciones económicas es fundamental para nuestro modelo. Los clientes se benefician de esta colaboración al acceder a una amplia gama de opciones de muebles de calidad a precios razonables, mientras contribuimos al uso sostenible de recursos y al cuidado del medio ambiente

Invitar a la comunidad a participar en la creación de políticas, términos de alquiler, o incluso a contribuir con propuesta de empresas que se encarguen de la logística y quieran que trabajemos conjuntamente

Ideas de productos: Los clientes pueden ayudar a generar ideas o mejoras de nuevos productos o servicios. Esto puede hacerse mediante la creación de una plataforma en línea donde los clientes puedan compartir sus ideas.

Somos conscientes del impacto ambiental que provoca no solo la fabricación masiva de muebles para el hogar sino también el desperdicio que se realiza cuando un propietario de



un mueble ya no va a utilizarlo más decide tirarlo generando residuos, desaprovechando la oportunidad de seguir dándole vida útil a un mueble que seguramente otra persona quisiera tenerlo. Algo con lo cual nos ayudará también a ser más amigables con el ambiente. Este modelo ofrece una serie de ventajas tanto para los propietarios de muebles como para los clientes.

La economía de colaboración es una parte fundamental de la startup integrándose de la siguiente manera:

- Fomenta la economía de colaboración al permitir a los usuarios compartir y reutilizar muebles. Los usuarios que deseen alquilar un mueble pueden ofrecer su propio mobiliario para el alquiler cuando no lo estén utilizando, lo que les permitirá obtener ingresos adicionales y reducir el costo del alquiler de otros muebles.

se promueve el bien común al:

Fomentar la sostenibilidad: Reducir el desperdicio y promover la reutilización de muebles para minimizar el impacto ambiental.

Facilitar la accesibilidad: Ofrecer muebles asequibles para aquellos con presupuestos limitados, mejorando la calidad de vida de los estudiantes y otros usuarios.

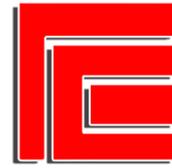
Capacidad Ociosa:

La economía colaborativa aprovecha los recursos subutilizados.

Aprovecha la capacidad ociosa de los muebles: Permite que los propietarios rentabilicen sus muebles en desuso, generando ingresos con algo que de otro modo no se usaría.

Optimizas el uso de recursos: Los muebles ya existentes se usan más eficientemente en lugar de comprar nuevos, evitando la subutilización y el exceso de producción.

Tecnología:



La tecnología es un habilitador fundamental de la economía colaborativa. Facilita la conexión entre propietarios e inquilinos: La plataforma tecnológica permite la interacción y transacciones, haciendo que el proceso sea fácil y accesible para todos.

Genera confianza: A través de la tecnología, se pueden ofrecer sistemas de reseñas, garantías y seguimiento de transacciones que fortalecen la confianza en el intercambio.

Comunidades: La economía colaborativa se apoya en la formación de comunidades conectadas. Crea una comunidad de propietarios e inquilinos: Fomenta un sentido de comunidad alrededor del intercambio de muebles, generando interacción, retroalimentación y relaciones de confianza.

Facilita la colaboración: Permite a los miembros de la comunidad compartir sus experiencias y conocimientos, brindando orientación y apoyo mutuo.

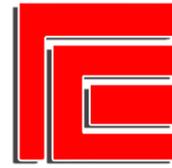
Reputación:

La reputación es esencial para construir confianza en la economía colaborativa. Promueve la construcción de reputación: Ofrece un sistema de valoración y reseñas para propietarios e inquilinos, destacando experiencias positivas y fomentando la transparencia.

Fomenta la confianza: Una buena reputación, respaldada por comentarios positivos, puede influir en la toma de decisiones de los usuarios al elegir con quién interactuar.

Al integrar estos factores en tu plataforma de alquiler de muebles usados, fortalecerás los fundamentos de la economía colaborativa y contribuirás a un entorno en el que la comunidad, la sostenibilidad y la confianza se convierten en aspectos centrales del intercambio de recursos.

Ventajas para los propietarios de muebles



Para los propietarios es una oportunidad para generar ingresos adicionales a través de bienes que no utilizan de forma habitual. Además, este modelo permite a los propietarios de muebles reducir su huella de carbono al evitar la compra de nuevos muebles.

Ventajas para los clientes

Para los clientes, la economía colaborativa es una alternativa más sostenible y económica que la compra de muebles. La posibilidad de acceder a una mejor comodidad a menor precio, mejorando su calidad de vida.

La economía de colaboración no solo enriquece la experiencia de los usuarios, sino que también contribuye a la sostenibilidad y al sentido de comunidad en torno la startup. Al fomentar la colaboración entre usuarios y la reutilización de muebles, puede tener un impacto positivo tanto en el medio ambiente como en la calidad de vida de las personas.

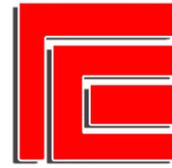
Además, este modelo ofrece una mayor flexibilidad, ya que los clientes pueden alquilar muebles por el tiempo que los necesiten. Nuestra propuesta es un *sistema basado en productos*, donde buscamos que el cliente utilice un mueble por el tiempo que el necesite sin la necesidad de comprarlo.

Por lo tanto, el acto de fé es el siguiente:

Creemos que las personas que se trasladan a otras provincias para estudiar, trabajar, etc., enfrentan un alto costo al amoblar sus departamentos, y que una aplicación de alquiler de muebles puede proporcionar una solución asequible y conveniente para satisfacer esta necesidad.

Del mismo se desprenden tres hipótesis

- Las personas que se trasladan enfrentan un alto costo al comprar muebles nuevos.



- Existe una demanda para una solución de alquiler de muebles entre estas personas.
- Una plataforma de alquiler de muebles puede proporcionar una solución accesible y conveniente para estas personas.

Para la implementación del MVP, se optó por utilizar la metodología del 'test de humo'. A continuación, se detallan los pasos necesarios para el desarrollo en el contexto de este trabajo:

1. Crear una página web simple que sirva como página de aterrizaje (Landing Page). La misma deberá contener información esencial sobre el servicio de alquiler de muebles, cómo funcionará y los beneficios que ofrece a los clientes potenciales. En la página de aterrizaje, se deberá destacar de manera clara y atractiva la oferta que se desea probar en el MVP de prueba de humo. Por ejemplo se puede ofrecer descuentos como "10% de descuento en tu primer alquiler".
2. Agregar un formulario de registro en la página de aterrizaje. El mismo debe pedir a los visitantes que proporcionen su nombre, dirección de correo electrónico y, posiblemente, detalles sobre su ubicación o necesidades de alquiler de muebles. Una vez que los visitantes completen el formulario de registro, envían correos electrónicos de agradecimiento y confirmación. Los mismos pueden proporcionar detalles adicionales sobre el descuento o la oferta.
3. Se deberá incluir una iniciativa a la acción que invite a los visitantes a tomar medidas. Cómo poner un botón que diga "Regístrate para más información"
4. Promocionar la página de aterrizaje de prueba de humo utilizando canales de marketing, como redes sociales, publicidad en línea, correos electrónicos a contactos existentes, grupos estudiantiles locales.

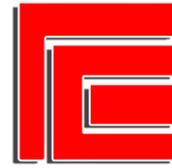


Como indica la metodología Lean Startup se deben tener indicadores para medir que permitan tomar decisiones o pivotar. Por esto se proponen los siguientes indicadores:

- Tasa de Conversión de visitantes: consiste en medir la cantidad de visitantes que completan el formulario de registro en comparación con el total de visitantes. Permitiría comprender la eficacia de la página de aterrizaje y la oferta presentada.
- Número de Registros: El número de personas que se registran. El mismo proporcionará una idea clara de cuántos visitantes están interesados en el servicio de alquiler de muebles.
- Tasa de Apertura de Correos Electrónicos: Evaluar la cantidad de personas que abren y leen los correos electrónicos de agradecimiento y confirmación puede indicar el nivel de interés y compromiso de los registrados.
- Interacciones en Redes Sociales: Observar la participación y la cantidad de interacciones (comentarios, compartidos, etc.) en las redes sociales brindará información sobre la respuesta a la oferta.
- Tiempo Promedio en la Página: Medir el tiempo que pasan los visitantes en la página de aterrizaje.
- Ubicación de los Visitantes: permitirá comprender la distribución geográfica de los visitantes interesados.

Recomendaciones

- Ofrecer incentivos para los primeros usuarios: Para atraer usuarios iniciales, proponemos ofrecer descuentos especiales a los primeros usuarios que se registren



en tu plataforma y a los que se registren con el link de referidos de los creadores de contenido (socios clave). Esto ayudará a iniciar el crecimiento de la plataforma.

- Fomentar la participación de los usuarios: Crea un foro en línea donde los clientes puedan hacer preguntas y ayudarse mutuamente. Esto contribuye a proporcionar servicios al cliente entre los usuarios.
- Sistema de puntuación y comentarios: Implementa un sistema de puntuación y comentarios para que los clientes evalúen a los proveedores de muebles. Esto ayudará a mantener un alto nivel de calidad en la plataforma y a construir la confianza de los usuarios.
- Recolección de datos para recomendaciones: Utiliza los datos recopilados de los usuarios para mejorar la selección de muebles y proporcionar recomendaciones más precisas. Esto mejorará la experiencia del usuario y aumentará la satisfacción.
- Crear una plataforma para la generación de ideas: Consideramos la posibilidad de permitir que los usuarios compartan ideas para nuevos productos o servicios. Esto puede involucrar a los usuarios en la innovación de la plataforma.
- Promoción de la economía colaborativa: Destacar los beneficios de esta, como la generación de ingresos adicionales para los propietarios de muebles y la reducción de la huella de carbono al evitar la compra de nuevos muebles.
- Categorización y filtrado de muebles: Desarrollar un sistema de clasificación y filtrado efectivo para facilitar la búsqueda de muebles por parte de los usuarios. Esto mejorará la experiencia de búsqueda y selección.
- Feedback y mejora continua: Realiza un seguimiento constante de las interacciones en la plataforma, recopilando comentarios de los usuarios y ajustando la plataforma según sea necesario.



- Indicadores clave de rendimiento (KPIs): Establece KPIs para evaluar el éxito de la plataforma, como la cantidad de muebles alquilados, la cantidad de usuarios registrados y la tasa de conversión de usuarios registrados a usuarios activos.

Conclusiones

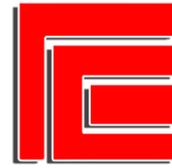
Como conclusión de este trabajo, se pretende haber contribuido significativamente al entendimiento y aplicación de nuevos modelos de negocios, así como a la utilización de diversas herramientas para su desarrollo. Las conclusiones que se presentan a continuación reflejan un análisis detallado de los conceptos académicos aplicados en la práctica.

Propuesta de Valor Sostenible: La propuesta de valor de la plataforma de alquiler de muebles se destaca por su enfoque tanto económico como sostenible. Al ofrecer una solución accesible y promover la economía circular, contribuye a la reducción del desperdicio de muebles y fomenta la reutilización de estos, alineándose con los desafíos contemporáneos de manera integral.

Segmentación de Clientes: se han identificado claramente a los segmentos de clientes, incluyendo a estudiantes/jóvenes, familias en proceso de mudanza y personas conscientes del medio ambiente (eco-amigos).

Validación del MVP: La implementación de un MVP utilizando la metodología del 'test de humo' es un paso crucial para validar el concepto de negocio.

Indicadores de Éxito: Los indicadores clave de rendimiento que se han propuesto, como la tasa de conversión de visitantes, el número de registros y la tasa de apertura de correos electrónicos, son fundamentales para medir el éxito del MVP. Estos indicadores proporcionarán información valiosa para tomar decisiones o realizar pivotes según los resultados obtenidos.



Impacto Ambiental Positivo: La plataforma contribuye activamente a la reducción del desperdicio de muebles y al fomento de la sostenibilidad. Al extender la vida útil de los muebles y reducir la demanda de nuevos productos, estás desempeñando un papel importante en la protección del medio ambiente.

Facilitación de la Economía Circular: Al conectar a propietarios que desean alquilar sus muebles con personas que buscan soluciones de mobiliario accesible, se está fomentando la economía circular al permitir la reutilización de activos existentes.

Fomento de la Comunidad y Confianza: La creación de una comunidad de usuarios y la construcción de una reputación sólida a través de reseñas y valoraciones contribuirán a fortalecer la confianza y la interacción entre los participantes de la plataforma.

Contribución a la Economía de Colaboración: la plataforma se integra eficazmente en el modelo de economía colaborativa al permitir a los usuarios compartir y reutilizar muebles. Esto no solo beneficia a los usuarios en términos de ahorro de costos, sino que también tiene un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

Referencias

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Wiley.
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, A. (2016). *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. W. W. Norton & Company.
- Howe, J. (2008). *Crowdsourcing: How the Power of the Crowd is Driving the Future of Business*. Crown Business.
- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup*. Deusto.