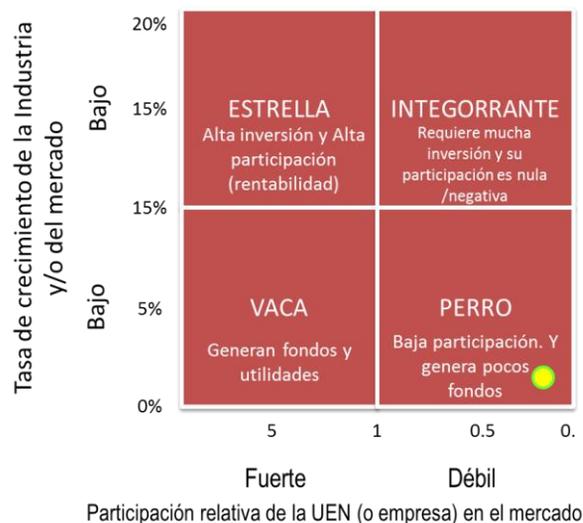


# Regia GPS

Inició operaciones en Monterrey hace 2 años de servicios de rastreo satelital vehicular a través de GPS.

Tiene grandes dificultades para crecer y dar servicio, sus ingresos provienen de la venta e instalación de dispositivos GPS y de la renta mensual por unidad del servicio de la plataforma tecnológica para que los clientes ubiquen sus unidades y tienen distintas funciones necesarias para cada segmento de clientes, y su definición de mercado actual es **venderle a todo cliente que lo necesite** por lo que ha decidido hacer un estudio del ambiente externo en el que compite para poder darle dirección hacia las oportunidades en el mercado en donde podría desarrollarse y crecer en el futuro y así poder establecer su directriz y plan estratégico. La Matriz BCG Growth Share les indica que al tener la industria y el mercado un alta tasa de crecimiento anual de 18.7% pero al tener la empresa poca participación de mercado de 0.1% está en una posición de competencia de modelo **perro**.



Lo que le indica que la competencia es fuerte, muy atractivo el mercado y fuerte inversión para competir.

La adquisición y la compra del servicio del rastreo satelital vehicular es apreciado por los clientes según el análisis de The Buyer Utility por las siguientes razones:

6 etapas de experiencia del comprador

	Compra/ financiamiento	Entrega / acceso	Uso	Accesorios Sensores	Servicio de Mantenimiento a domicilio/taller	Eliminación GPS obsoletos
Productividad del cliente	●	●	●	●	●	●
Simplicidad	●	●	●	●	●	●
Comodidad	●	●	●	●	●	●
Riesgo que no dañe el veh.	●	●	●	●	●	●
Imagen de la empresa	●	●	●	●	●	●
Amabilidad con el medio ambiente	●	●	●	●	●	●

Y la empresa en su análisis interno y situación actual de fuerza de Ventas, Plataforma GPS, Financiamiento, Servicio técnico de mantenimiento se encuentra de la siguiente manera respecto a los mayores competidores:

	Compra/ financiamiento	Entrega / acceso	Uso Plataforma GPS	Accesorios Sensores	Servicio de Mantenimiento a domicilio/taller	Eliminación GPS obsoletos
Productividad del cliente	●	●	●	●	●	●
Simplicidad	●	●	●	●	●	●
Comodidad	●	●	●	●	●	●
Riesgo que no dañe el veh.	●	●	●	●	●	●
Imagen de la empresa	●	●	●	●	●	●
Amabilidad con el medio ambiente	●	●	●	●	●	●

Áreas débiles: Financiamiento / Precio, Plataforma GPS, Servicio Técnico / falta de taller

Lo que le indica que su precio es ligeramente superior a la competencia, no cuenta con financiamiento o esquemas de arrendamiento, su plataforma no es tan buena como otras de la competencia, en el servicio técnico es bueno pero por logística y planeación tiene muchos desperdicios de tiempo y falta de refacciones,

Existen 350 empresas de rastreo vehicular en México que se reparten 820,000 unidades con este servicio, en donde el 20% de estas empresas tienen el 78% del mercado y el mercado está diversificado en un gran número de segmentos desde:

- Vehículos individuales, familias o flotillas
- Empresas con menos de 10 unidades, de 10 a 50 y corporativos con más de 50 unidades,
- Empresas de Autotransporte de carga, Flotillas empleados, flotillas motocicletas, flotillas de reparto de mercancías dentro de las ciudades, Autobuses de pasajeros, Maquinaria de construcción, Grúas, etc.
- Necesidades de funciones especiales: control de logística, control robo de combustible, control de refrigeración, de concreto premezclado, entrega de paquete o mercancía entrega, etc.

El parque vehicular en México es de 24.8 millones, los segmentos de mayor volumen que requieren el servicio satelital son las de autos particulares y el transporte de carga debido a la inseguridad y a que a las empresas de autotransporte los clientes le exigen cada vez más que utilicen este servicio. La Plataforma de GPS es un elemento muy valorado por los clientes, cada empresa de GPS tiene distintas plataformas tecnológicas una creadas por ellos mismos otras comerciales de proveedores de Software para GPS, en las que se encuentran con más de 50 opciones de mercado para adquirirlas con precios que van de 15,000 a 1'000,000 dlls, o sin capital pero con cobros por vehículo que es dado de alta en el software y que equivale del 20% al 50% de lo que la empresa de rastreo GPS les cobra a sus clientes por el servicio. Las empresas de rastreo tienen gastos mensuales de rentas de las líneas telefónicas para cada una de los equipos de GPS, cuadrillas de técnicos con vehículos para instalar los GPS y dar servicio a domicilio debido a que los dispositivos GPS son equipos electrónicos de uso 24 horas instalados en vehículos sujetos a grandes vibraciones requieren mantenimiento periódico por lo menos de 1 a 3 veces al año.

Esta empresa tiene un Director General, y 5 gerencias (Ventas, Administración, Servicio Técnico, Sistemas plataforma GPS, Desarrollo de Proyectos