



Universidad  
Politécnica  
de Cartagena



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA

---

# FUENTES DE FINANCIACIÓN DE ENCUENTRASPORT

---



FACULTAD CIENCIAS DE LA EMPRESA

TRABAJO FIN DE GRADO CURSO 2018/2019

GRADO EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

Autor: OTMAN EL HALLAM

Dirigido por: JOSE ANTONIO MARTINEZ GARCIA

## INDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
<b>2. DESCRIPCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 VALORES DE LA EMPRESA:.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 MISIÓN DE LA EMPRESA:.....</b>	<b>6</b>
<b>2.3 VISIÓN DE LA EMPRESA:.....</b>	<b>6</b>
<b>3. EL PROBLEMA QUE RESUELVES.....</b>	<b>7</b>
<b>1. EL DEPORTISTA OCASIONAL.....</b>	<b>7</b>
2. <i>El deportista habitual.....</i>	<i>7</i>
3. <i>Empresario local de negocio de ropa deportiva.....</i>	<i>8</i>
4. <i>Empresario de franquicia de ropa deportiva.....</i>	<i>8</i>
5. <i>Coordinador de asociación deportiva.....</i>	<i>9</i>
6. <i>Coordinador integrador social.....</i>	<i>9</i>
7. <i>Concejalía de deportes.....</i>	<i>9</i>
8. <i>Monitor de ocio y tiempo libre.....</i>	<i>10</i>
9. <i>CEO de empresa tecnológica.....</i>	<i>10</i>
<b>4. LA PROPUESTA DE VALOR.....</b>	<b>10</b>
1. <i>El deportista ocasional.....</i>	<i>10</i>
2. <i>El deportista habitual.....</i>	<i>11</i>
3. <i>Empresario local o de franquicia de negocio de ropa deportiva.....</i>	<i>11</i>
4. <i>Coordinador de asociación deportiva e integradores sociales.....</i>	<i>12</i>
5. <i>Concejalía de deportes.....</i>	<i>13</i>
6. <i>Monitor de ocio y tiempo libre.....</i>	<i>14</i>
7. <i>CEO de empresa tecnológica.....</i>	<i>14</i>
<b>5. ANÁLISIS DAFO.....</b>	<b>14</b>
<b>5.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO.....</b>	<b>14</b>
<i>Factores económicos.....</i>	<i>15</i>
<i>Factores socioculturales.....</i>	<i>15</i>
<i>Factores tecnológicos.....</i>	<i>16</i>
<b>5.2 POSICIONAMIENTO Y SEGMENTACIÓN.....</b>	<b>17</b>
<b>5.3 COMPETENCIA.....</b>	<b>18</b>
1. <i>TIMPIK.....</i>	<i>18</i>
2. <i>FUBLES.....</i>	<i>20</i>
3. <i>MEETUP.....</i>	<i>22</i>
4. <i>SPORT MEETING.....</i>	<i>24</i>
5. <i>RUNTASTIC.....</i>	<i>25</i>
<b>5.4 VENTAJA COMPETITIVA.....</b>	<b>27</b>
<b>6. FUENTE DE INGRESOS ENCUENTRASPORT. MODELO DE NEGOCIO.....</b>	<b>29</b>
1. <i>Ingresos provenientes de las reservas de instalaciones deportivas.....</i>	<i>30</i>
2. <i>Ingresos provenientes de comercios locales:.....</i>	<i>31</i>
3. <i>Empresas dedicadas a ofrecer actividades deportivas:.....</i>	<i>32</i>
3. <i>Gimnasios.....</i>	<i>33</i>
5. <i>Monitores.....</i>	<i>34</i>

6. Espacios publicitarios en la plataforma.....	34
7 - Organización de eventos deportivos para empresas.....	35
8 - Subvención de Ayuntamientos.....	35
<b>7. EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD. ....</b>	<b>36</b>
<b>8. PLAN DE VENTAS.....</b>	<b>39</b>
PREVISIÓN DE VENTAS.....	39
PREVISIÓN DE VENTAS AÑO 1.....	39
PREVISIÓN DE VENTAS AÑO 2.....	41
PREVISIÓN DE VENTAS AÑO 3.....	43
<b>9. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....</b>	<b>45</b>
BALANCE ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	45
<i>Balance económico año 1.</i> ....	46
<i>Balance económico año 2.</i> ....	47
<i>Balance económico año 3.</i> ....	49
<b>12. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>50</b>
PRECIO.....	53
PROMOCIÓN.....	54
DISTRIBUCIÓN.....	59
ESTRATEGIA.....	59
<b>CONCLUSIÓN.....</b>	<b>60</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>61</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

---

El presente Trabajo Fin de Grado (TFG) trata de una investigación sobre las distintas fuentes de financiación de nuestra red social Encuentra Sport. Con esta investigación pretendemos analizar cómo nos vamos a financiar tanto a corto como a largo plazo.

Vamos a hacer una pequeña presentación de nuestro proyecto, explicando en qué consiste, nuestro público objetivo, la visión y misión que tenemos de éste, y finalmente un análisis DAFO, ya que consideramos que es muy importante analizar la situación de la empresa respecto a las ya existentes, (en este caso aplicaciones como Timpik, Fubles, Meetup, Runtastic.)

El análisis de la competencia se hará partiendo de una serie de datos reales y supuestos teóricos.

Finalmente nos centraremos en nuestro tema principal que es la manera en la que nos financiaremos.

Una red social es una estructura compuesta por un conjunto de actores que están relacionados de acuerdo a algún criterio. Surge para facilitar el contacto personal, para poner en común a personas que comparten los mismos gustos e intereses.

Basándonos en este concepto, nuestra red social Encuentra Sport se adapta al concepto general de red social, ya que nuestra red está formada por usuarios que comparten los mismos gustos deportivos.

La idea ha surgido del problema que teníamos muchos de los estudiantes de la UPCT a la hora de reservar pistas de fútbol, formar equipos, dificultades a la hora de buscar instalaciones cercanas, etc.

Lo más positivo desde nuestro punto de vista es que además de solucionar un problema al que se enfrentan los estudiantes, les daremos facilidades a todo lo que tenga que ver con el deporte en nuestra ciudad. Ya que la idea se fundamenta en satisfacer las necesidades tanto de los usuarios como de instalaciones deportivas, comercios que quieran localizar a su público objetivo y empresas de actividades de fin de semana.

Por todo esto, en este trabajo, vamos a hablar de los usuarios de nuestra red, y de cómo es ésta en general, comparándola con otras aplicaciones ya existentes.

Se abordará el concepto de financiación en todos los niveles, es decir cómo se financiará nuestra red.

Comentaremos lo que beneficiará a nuestros clientes y se estudiará con datos reales de cómo conseguiremos esta financiación.

Finalmente, llegaremos a la conclusión de todo lo que obtendremos anualmente con datos reales y proporcionaremos una conclusión sobre la red.

## 2. DESCRIPCIÓN

---

EncuentraSport es una plataforma social-deportiva, que tiene como fin la creación de una comunidad que engloba a usuarios con gustos deportivos tanto diferentes como similares.

Su finalidad es cambiar la forma de gestionar y vivir el deporte en las ciudades. Las oportunidades de innovar en marketing para las organizaciones que ofrecen servicios deportivos y las ventajas que aporta para las personas que practican actividades deportivas confieren a este proyecto un carácter diferencial que va a generar valor a todas las partes implicadas. Básicamente queremos afianzarnos como la principal herramienta online para deportistas.

Dado que sabemos que existe la necesidad de facilitar el acceso a la información y potenciar la oferta deportiva empezando por nuestro entorno más cercano. Queremos que cualquier usuario al que le guste practicar un deporte pueda contar con una serie de servicios de información deportiva, que pueda conocer gente con intereses similares con quienes poder practicarlos y que, en definitiva, pueda beneficiarse de una comunidad social y madura en la que apoyarse como herramienta para el desarrollo de su actividad.

Por todo esto, la misión principal de nuestra empresa, es lanzar al mercado una plataforma social y deportiva diferente a las existentes, con el objetivo de englobar todo lo referente al deporte en la ciudad de Cartagena, información sobre instalaciones, usuarios con similares

gustos, por lo que tenemos la visión de llegar a ser una plataforma puntera dentro del mercado de las aplicaciones en el ámbito deportivo.

La finalidad de la empresa es ofrecer a los usuarios una plataforma dedicada al ámbito deportivo. La idea es proporcionar toda la información de todas las instalaciones existentes en la ciudad de Cartagena. se ofrecerán espacios publicitarios dentro de la plataforma con diferentes tarifas de precios y se venderán datos para obtener beneficios.

**2.1 Valores de la empresa:** El trabajo en equipo, el fomento del deporte y una vida saludable, la innovación, la lucha por un objetivo común en equipo con distintas ideas, la disciplina y responsabilidad, el aprendizaje en un entorno empresarial y comercial de la ciudad, la mejora y consolidación de habilidades técnicas y profesionales y la integración social de ciertos colectivos.

**2.2 Misión de la empresa:** Ofrecer una plataforma comunitaria en la que, en primer lugar, los deportistas conectan con otras personas de intereses similares y obtienen servicios orientados a la práctica de su deporte favorito en una única plataforma. En segundo lugar, las empresas y asociaciones ofrecen sus productos y servicios a un público objetivo concreto para el desarrollo de su actividad vinculada al sector deportivo. En tercer lugar, las instituciones públicas ofrecen a través de la plataforma su oferta deportiva, la pueden publicitar y hacer atractiva con el objetivo de que llenen sus instalaciones y les saquen mayor partido. Y, por último, los monitores de ocio y tiempo libre ofrecen sus servicios a grupos y se promocionan a través de sus perfiles en el que además podrán ser valorados.

**2.3 Visión de la empresa:** Se quiere lograr la integración en la plataforma de todos los agentes activos que intervienen en la práctica del deporte en las ciudades. Se pretende dotar a empresas, asociaciones e instituciones públicas y monitores de herramientas online que les ofrezcan una oportunidad única para innovar en Marketing. Se logrará entonces acercar a las empresas, asociaciones e instituciones públicas y monitores a su público objetivo y bien segmentado. La consecución de objetivos del grupo se basa en demostrar que existen alternativas en Marketing a través de acciones transversales y entonces demostrar que podemos

ser grandes profesionales gracias a nuestro primer caso de éxito ya que fortaleciendo la idea de que el deporte une a la gente, entablamos puentes y logramos nuestros objetivos comunes. Se pretende en un futuro lograr una plataforma escalable que permite centrarnos justo en los servicios que nos puede demandar cada agente activo deportivo. Conseguiríamos una plataforma web modular, escalable y gestionable partiendo de la estructura ya consolidada y funcional.

### 3. EL PROBLEMA QUE RESUELVES

---

1. **El deportista ocasional.** Normalmente pone muchas excusas para practicar deporte y si no es acompañado no suele salir solo a practicar su deporte favorito, aunque admite que debería practicar más deporte del que practica actualmente. No suele tener mucho tiempo disponible al día, suele tener pequeños intervalos de tiempo entre tarea y tarea. Le resulta muy complicado encontrar amigos que salgan con él a hacer deporte justo a las horas que él podría. Tampoco conoce todo lo que engloba al deporte favorito de su ciudad si no es a través de otra tercera persona, pues no tiene un círculo cercano que le informe y por internet tampoco encuentra de manera ordenada toda la información que podría ayudarle a motivarle más allá de las actividades que particularmente cada colectivo promociona con eventos que considera como un gran paso que dar, y menos si no es acompañado de alguien que ya previamente conoce. Cuando compra ropa deportiva va a lo seguro, una tienda conocida que le ofrece calidad. No conoce otras empresas locales que puedan ofrecer lo que busca. Tampoco sabe qué tendría que hacer para alquilar una pista deportiva y sus horarios, a menos que vaya físicamente al sitio.
2. **El deportista habitual.** Normalmente siempre saca tiempo para dedicarle a la práctica de su deporte favorito, pero cree que no le saca partido y además de cae en la rutina, algún día podría llegar a aburrirle o tal vez dedicarles más tiempo a otras

actividades sociales. Prefiere alquilar las pistas deportivas desde casa y de manera sencilla en sencillos pasos. Valora positivamente las alternativas para salir a practicar deporte con más personas que con las que habitualmente lo hace. Le gustaría poder participar en una comunidad deportiva que vaya más allá de su asociación, transmitir su pasión por el deporte a gente que lleva poco tiempo practicándolo e informar de sus consejos, ropa deportiva y pasos a seguir para planear una actividad al aire libre o un evento deportivo. Suele tomar la iniciativa y le gustaría participar en eventos deportivos en su ciudad.

3. **Empresario local de negocio de ropa deportiva.** Su principal problema es la poca venta y la poca visibilidad que tienen sus productos sobre todo ante deportistas más jóvenes que prefieren cada día más la compra online. Entiende que debería hacer visibles sus productos en internet, pero no está dispuesto a pagar una suma importante de dinero por la creación de su página web ni para gestionarlo a través de un tercero. No conoce realmente qué volumen de clientes tiene y mucho menos al tratarse de deportistas sin ninguna asociación detrás. No tiene ningún plan de retención de clientela. Suele establecer ofertas en temporadas complicadas para motivar la compra, y lleva a cabo la publicidad de estas ofertas ante clientes cercanos y de confianza además de las asociaciones con las que si tiene contacto con su coordinador. La gran mayoría de veces se le queda corto un producto para una determinada edad y deporte porque no puede permitirse el gasto en stock en productos que no sabe seguro que va a vender.
  
4. **Empresario de franquicia de ropa deportiva.** Su principal problema es que, aunque tiene página web oficial para la venta de sus productos online y tiene planes de captación y retención de clientes, no pueden llegar a clientes que practican el deporte en su ciudad si no pertenecen a una comunidad o asociación y no han sido captados en su plan de retención de clientes. Tampoco cuentan con estadísticas sobre la clientela potencial a la que podrían llegar más que con la publicidad convencional. Verían con buenos ojos, además del patrocinio de eventos de grupos no asociados, la organización



y coordinación de eventos propios realizados por ellos mismos además de hacer ofertas especiales.

5. **Coordinador de asociación deportiva.** Su principal problema es captar deportistas, ampliar el radio de oferta de sus actividades y coordinar todas las herramientas online para su mejor visibilidad. Le gustaría poder gestionar una plataforma web con herramientas como el calendario de eventos, el control de asistencia a una actividad y mantener totalmente actualizada la información sobre sus actividades y eventos. Le cuesta mucho contactar con todos los miembros de su asociación por cada plataforma online que utilizan y entiende que el deportista debe realizar muchos pasos para estar al tanto de toda la información por distintas vías de comunicación como las distintas redes sociales, si se quieren subir las imágenes de un evento por ejemplo o la publicación que les informa de como se ha desarrollado la actividad en su blog, ya que no se puede permitir pagar a un tercero para que le mantenga constantemente actualizada la página web. Prefiere no invertir en mejorar la página web, por lo que tiene siempre que echar mano de aplicaciones móviles gratuitas para contactar con sus miembros, limitando así la capacidad de control de usuarios en sus actividades, un mejor feedback y una mejor experiencia de sus deportistas asociados.
  
6. **Coordinador integrador social.** Su principal problema es hacer visible sus actividades al mundo. Entiende que el deporte es importante para sus miembros y necesita estar continuamente informado de las actividades en las que podría participar con su grupo de integración social. Actualmente no se puede permitir una página web y prefiere utilizar vías de comunicación como las redes sociales y software gratuito. Le gustaría poder tener un espacio virtual en el que poder gestionar todas las labores de su asociación, contactar con empresarios que les puedan ofrecer sus productos de manera concreta para cierta actividad y de manera rápida y fiable encontrar información de las instalaciones públicas para organizar las actividades de manera más ágil.
  
7. **Concejalía de deportes.** Sus principales problemas son fomentar la utilización óptima de sus espacios públicos, coordinar de manera eficiente sus servicios de

promoción deportiva y realizar una mejor labor de información al ciudadano. Ya tienen página web que contiene la información, pero no se mantiene actualizada. Entiende que el sistema de pago y reserva de pistas deportivas está obsoleto y es necesario un mejor control de reservas vía telemática para mejorar el servicio. Hay muchas veces que no se ejecuta la reserva y el espacio queda libre y sin utilizar.

8. **Monitor de ocio y tiempo libre.** Entiende que, si no se asocia, las posibilidades de poder ofrecer actividades de ocio y tiempo libre es limitada. Al igual que el deportista habitual disfruta compartiendo con el resto su pasión por el deporte y le gusta mucho liderar y coordinar grupos de distintos rangos de edad. Le gustaría que la gente valorara sus actividades en internet. Posee un blog sobre las actividades que lleva a cabo y consejos saludables, pero no tiene visibilidad. Le gustaría mejorar su CV y vivir de ello en un futuro.
  
9. **CEO de empresa tecnológica.** Tiene un problema para dotar de un clima saludable a su equipo y estaría dispuesto a pagar por la organización de actividades al aire libre cada cierto tiempo para una mejor conciliación laboral y familiar. Le gustaría pertenecer a una comunidad en la que le fuera fácil la elección del personal y que llevara a cabo la organización de las actividades y que tenga la fiabilidad de que se realizará en las mejores condiciones. No quiere perder tiempo en organizarlo él mismo, prefiere pagar para que se lo organicen.

## 4. LA PROPUESTA DE VALOR

---

1. **El deportista ocasional.** En la plataforma encuentra personas con gustos similares para poder practicar su deporte favorito. Además, encuentra en una única plataforma todas las acciones que tienen que ver con la práctica del deporte. Como tiene poco tiempo no necesita más que entrar en la plataforma para estar informado de todo lo que tiene que ver con su deporte y encuentra de manera actualizada la información de todas

las opciones que las instituciones públicas y las empresas o asociaciones ponen a su disposición. Puede reservar una pista deportiva y publicar de manera rápida una quedada, por lo que le será muy sencillo entablar comunicación con gente interesada. Encuentra productos asociados a su deporte y ofertas que las empresas ponen a su disposición de manera segmentada, conociendo perfectamente la demanda de usuarios de gustos similares. Encuentran descuentos y oferta de material deportivo gracias a los acuerdos con empresas locales. Además, podrán valorar el resto de los agentes activos en la plataforma para que les sea recompensados con ofertas y descuentos sobre productos y así construir una plataforma fiable a través de un algoritmo de recomendación y valoración que generará mayor confianza en la compra de productos o servicios. Si se tratara de una persona con problemas de integración social, encuentra además una serie de colectivos o asociaciones que publicarán actividades y tendrá disponible la opción vía telemática. Puede controlar la privacidad y de esta manera podrá trabajar la asociación con el interesado de manera más personal.

2. **El deportista habitual.** En la plataforma encuentra todas las acciones que puede llevar a cabo para la práctica del deporte y encuentra personas de gustos similares con las que compartir su pasión por el deporte y compartir experiencias. Puede reservar una pista deportiva y publicar de manera rápida una quedada, por lo que será muy sencillo entablar comunicación con gente interesada. Encuentra productos asociados a su deporte y ofertas que las empresas ponen a su disposición de manera segmentada, conociendo perfectamente la demanda de usuarios de gustos similares. Encuentran descuentos y oferta de material deportivo gracias a los acuerdos con empresas locales. Además, podrán valorar el resto de los agentes activos en la plataforma para que le sea recompensados con ofertas y descuentos sobre productos y así construir una plataforma fiable a través de un algoritmo de recomendación y valoración que generará mayor confianza en la compra de productos y servicios. Encuentra además la posibilidad de gestionar y coordinar un grupo de deporte para llevar la práctica del deporte a otro nivel.
3. **Empresario local o de franquicia de negocio de ropa deportiva.** En la plataforma encuentra un medio en el que hacer visibles sus servicios o productos a una clientela segmentada a través de publicaciones, de los banners publicitarios y del

sistema de notificaciones a través de la plataforma, por correo electrónico y por SMS. Se trata de una oportunidad única para innovar en marketing haciendo uso de las métricas y herramientas de captación de usuarios con un control de estadísticas. Obtiene disponibilidad en varias herramientas para ofrecer campañas de marketing enfocadas a un público objetivo a través del análisis de estas métricas de uso y su posterior ejecución. Obtiene la posibilidad de monitorizar indicadores de éxito en las campañas de marketing con el estudio de variables por clics, por ejemplo y la visualización de datos estadísticos de usuarios por variables. Se le ofrece además el servicio de “Imagen” en la red con un espacio público en la plataforma online como medio de diferenciación con la competencia. Se le ofrece el servicio de campaña audiovisual donde a través de un pago por el plan premium, se le realizará el servicio. Además, contará con un plan gratuito, se promocionará el negocio y los servicios o productos básicos de manera gratuita y se le ofrecerá la prueba de los servicios premium durante una temporada para su testeo y futura contratación. Por lo que se establece un plan de pagos, uno básico y otro premium por servicios. Se le ofrece espacio publicitario a través de pago de tasa por periodo y visibilidad o importancia del banner. Cada negocio elige lo que se gasta en su promoción digital y EncuentraSport se adapta a ello y dará todas las facilidades y pruebas necesarias para que el empresario quede satisfecho. Se le ofrece también el servicio de correo y notificación a los usuarios. Y, por último, no necesitará soporte telemático que contratar a terceros por una página web o un espacio online.

4. **Coordinador de asociación deportiva e integradores sociales.** En la plataforma encuentra un medio por el que llegar a deportistas de un deporte y así poder ofrecer sus actividades a través de Banners, publicaciones, su espacio web, notificaciones de aplicación, correos electrónicos y SMS. Obtiene la posibilidad de uso de herramientas para ofrecer campañas de marketing enfocadas a un público objetivo concreto. Además, obtiene herramientas web para la coordinación de grupos a través de página web y app móvil, ya que la plataforma está desarrollada de manera “Responsive” o adaptable a cualquier dispositivo. Tiene la posibilidad de promocionar sus actividades a través de servicios gratuitos para subir archivos o imágenes. También podrán monitorizar indicadores de éxito de sus actividades. Obtienen el servicio de espacio web, dónde se encuentre información de la asociación, actividades y galería de imágenes entre otros. Cuentan con el servicio de campaña audiovisual para

promocionar sus actividades y cuentan con un sistema de mensajería privada entre grupos y contacto independiente del servicio de correo electrónico para atender a dudas y sugerencias desde la misma plataforma como medio de contacto directo con los usuarios. Pueden moderar y bloquear usuarios en el grupo y tienen la posibilidad de actualizar su información de eventos, horarios o galería de imágenes en sus bases de datos a través de un perfil de administrador premium. Si se tratara de un coordinador enfocado en la integración social podrán utilizar las distintas herramientas online que tienen disponibles para llegar a ese sector de la población que necesita el soporte y que a través de su espacio virtual puedan gestionar todas las labores de sus asociaciones, contactar con empresarios que les puedan ofrecer sus productos de manera concreta para cierta actividad y de manera rápida y fiable encontrar información de las instalaciones públicas para organizar las actividades de manera más ágil.

5. **Concejalía de deportes.** Conseguirán fomentar la utilización de sus espacios públicos y coordinar de manera eficiente sus servicios de promoción deportiva (mejorando su campaña de marketing). No necesitarán soporte telemático que contratar a terceros ya que ellos mismos de manera fácil gestionarán los servicios de reserva y pago de pistas deportivas a través de su smartphone y de su página web. Consiguen hacer visibles sus instalaciones y sus eventos deportivos y consiguen monitorizar sus actividades y acciones con indicadores de éxito. Tendrán un plan gratuito con un espacio con información básica y posteriormente a través de una subvención se dota de un sistema de coordinación y gestión de espacios públicos y reserva y optimización de uso de pistas deportivas públicas. Pueden actualizar las bases de datos de todas las instalaciones con información actualizada de las instalaciones con un sistema de subida fácil y ágil para el coordinador y adjuntar además información relevante de las pistas como el horario y el precio. Van a poder editar el espacio web de manera personalizada y según los gustos del coordinador. Además, se le ofrece la posibilidad de la utilización de mensajería privada para estar cercanos al ciudadano y tendrán la posibilidad de recibir solicitudes de contacto para que el mismo coordinador pueda dar soporte y atención al ciudadano. Un único coordinador que realice tareas que normalmente son subcontratadas a terceros, que se gastan mucho dinero y que se mantienen desactualizadas por mucho tiempo. Al fin y al cabo, un servicio eficiente de gestión y coordinación para las instituciones públicas y ayuntamientos.

6. **Monitor de ocio y tiempo libre.** Podrán ofrecer a empresas o grupos la organización de actividades deportivas al aire libre para mejor conciliación laboral y familiar a través de publicaciones. Además, podrán ofrecer información y promocionar sus servicios. Tendrán la posibilidad de utilizar la mensajería privada. Encuentran un sistema de valoración y recomendación fiable para los usuarios y que genera confianza. Pueden recibir feedback y van a poder mejorar en sus publicaciones.
  
7. **CEO de empresa tecnológica.** Encuentra en la plataforma la comunidad que busca en la que de manera fácil encuentra personal que podría llevar a cabo la organización de sus eventos deportivos y podrá contactar con ellos. Puede participar en la comunidad como usuario gratuito o podrá participar también en un plan premium para que su empresa también saque partido de la publicidad en banners para ganar visibilidad ante posibles clientes o trabajadores en un futuro.

## 5. ANÁLISIS DAFO

---

En cuanto a nuestro público objetivo estará formado por las personas deportistas o con interés en temas relacionados con el deporte, de edades comprendidas entre 16 y 50 años, de ambos sexos, que viven en la ciudad de Cartagena. Nuestro público está formado por personas con intereses deportivos, ya sea realizando actividades deportivas, o interesados en la compra de equipos deportivos.

### 5.1 Análisis del entorno

El entorno general es común a todas las empresas que trabajan en un ámbito social, económico, político y tecnológico común. Vamos a distinguir las características de los factores que afectan a nuestra empresa:

## Factores económicos

Nos encontramos en una época de crecimiento económico. Esto hace que sea un buen momento para lanzar nuestra empresa porque los usuarios están en una mejor situación económica y no tendrán problemas en contratar nuestros servicios. Respecto a las inversiones en publicidad va en aumento. Destaca este artículo del País sobre la inversión en publicidad: "Por cuarto año consecutivo, la inversión publicitaria crece en España, aunque en 2017 el avance es más lento. Sube un 1,8% hasta alcanzar los 12.287 millones de euros, una cifra que equivale al 1,07% del PIB, según el informe de la consultora Enfades, que otorga a los medios de comunicación convencionales una cuota de mercado del 43,6% (5.355 millones) frente al 56,4% (6.931 millones) de los no convencionales." (GÓMEZ, 2018)

## Factores socioculturales

Nos localizamos en una ciudad donde hay una amplia oferta deportiva y nuestra plataforma será una novedad innovadora y pionera en la gestión de actividades deportivas.

Estilo de vida: Las personas cada vez quieren practicar más deporte pero, tienen el problema de falta de tiempo y falta de compañeros para practicarlo, por ello EncuentraSport nace para dar facilidades a todos esos problemas.

Evolución demográfica: Nos encontramos en una ciudad en la que la población no para de crecer, hoy en día hay 214.000 habitantes, eso nos ayuda a llegar a más ciudadanos para crecer de la mano de la ciudad.

Factores políticos-legales: Políticamente nos encontramos en una situación de inestabilidad económica, pero lucharemos para que esta inestabilidad no afecte al desarrollo de aplicación.

## Factores tecnológicos

Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística, prácticamente el 52% de la población española practica deporte y el 64% es usuaria habitual de internet. Obviamente, la tendencia creciente de los últimos años se mantendrá en el futuro.

En el análisis interno de nuestra empresa: encontraremos una serie de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que explicaremos detalladamente en los siguientes puntos:

Comenzando por las debilidades entre ellas debemos considerar el hecho de permitir una plena confianza al usuario. Y permitir una compasión por utilizar nuestra aplicación.

Seguimos por las amenazas a las que nos podríamos enfrentar: la primera de ellas es el peligro al que nos podríamos enfrentar si no se lleva a cabo la correcta configuración de los datos. El hecho de que se podrían apoderar de todos los contenidos que publicamos. y también la falta en el control de nuestros datos.

Nuestras fortalezas son: como ofrecemos un producto único, tanto a los usuarios de servicios deportivos, como a los anunciantes, nuestra fortaleza es permitir el mantenimiento de una conversación con los seguidores. Crear auténticos y fuertes vínculos. Y permitir la propagación de información.

Pasamos a las oportunidades que son propiciar contactos afectivos para hacer nuestras tareas. Conectar con personas que nos ayuden a realizar nuestras investigaciones. La comunicación en tiempo real con los usuarios. Conseguir opiniones variadas para desarrollar los diferentes temas de nuestra red. y por último la rapidez a la hora de publicar nuestra información.

Dado que cubrimos claramente un hueco en el mercado. No existen productos sustitutivos y satisfacemos las necesidades de obtención de información completa y exhaustiva por parte de los ciudadanos en relación a la oferta de servicios. Como es bien sabido en marketing, contamos con la ventaja añadida de ser los primeros en el mercado, lo que es siempre un valor para nuestra empresa, propiciar contactos afectivos para hacer nuestras tareas. Conectar con personas que nos ayuden a realizar nuestras investigaciones. La comunicación en tiempo real con los usuarios. Conseguir opiniones variadas para desarrollar los diferentes temas de nuestra red. y por último la rapidez a la hora de publicar nuestra información.



**Tabla 1: Dafo**

DAFO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>ANÁLISIS INTERNO</b>	1. Gran presencia en el mercado. 2. Precio asequibles para el sector. 3. Atención personalizada.	1. Evolución más lenta de lo deseable. 2. Susceptible a fallos en el sistema debido al abaratamiento de costes.
<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	1. Mercado en crecimiento. 2. Crecimiento de usuarios que practican deporte. 3. Crecimiento de publicidad en aplicaciones.	1. Competencia de aplicaciones dedicadas al deporte. 2. Clientes cambiantes. 3. Crecientes ataques software maligno.

**Fuente: Elaboración propia, 2018.**

## 5.2 Posicionamiento y segmentación

Todos sabemos que el posicionamiento es el lugar que ocupa un producto en la mente del consumidor, en relación con otros productos de la competencia. Es todo lo que asocia el consumidor a la marca. Tiene que ser diferenciado, en el caso de nuestro producto, somos pioneros en el mercado en ofrecer este servicio, por lo que la percepción de unicidad está asegurada por parte de los usuarios de deportes.

Lo que pretendemos es que nos perciban como una empresa fiable y seria que ofrece una información veraz y actualizada. Y que además que no nos asocien a ninguna entidad deportiva o anunciante.

Nuestros clientes anunciantes, tendrán un producto único, que les permitirá impactar con un mercado muy segmentado, con el que se tratará el establecimiento de las mismas asociaciones que con nuestros usuarios.

En lo que tiene que ver con la segmentación, es obvio que nuestro público objetivo, es la población de Cartagena, que tiene un interés en practicar deporte. Este grupo no reúne sólo a los interesados directamente, sino también a aquellas personas como niños o adultos que no sepan manejar la tecnología, y que están interesados en buscar información.

En lo que corresponde a anunciantes, nosotros nos dirigimos a las empresas que no están relacionados con los servicios deportivos, pero sí tienen una cierta relación con el sector de la industria del deporte, en este grupo encontramos a los distribuidores de ropa, los medios de comunicación deportivas, las marcas de productos textiles, calzado, aparatos deportivos, etc.

Para el posicionamiento de nuestra página web vamos a tener en consideración lo siguiente:

- Primero vamos a conocer el mercado desde dentro, es decir, desarrollaremos contenidos relevantes y creativos, para su posterior aplicación para satisfacer a los clientes.
- El siguiente paso es conseguir un equilibrio entre estrategia e implementación. No buscamos ser la competencia, queremos ser originales a nuestra manera.
- El siguiente punto que es el más importante es el de ser consistentes, creando contenidos continuamente.
- Promover nuestra página web en las redes sociales, 80 por ciento de personas interactúan en redes sociales sobre deportes al mismo tiempo que están viendo contenido en televisión. Por ello aprovecharemos las redes sociales al máximo, para posicionar nuestra página web siguiendo la tendencia del momento.

### **5.3 Competencia**

Actualmente existen muchas páginas web y aplicaciones parecidas a nuestra página, o mejor dicho que ofrecen alguno de los servicios que ofrecemos nosotros también, a continuación, vamos a analizar algunas apps que existen y que ofrecen alguno de los servicios que ofrecemos nosotros:

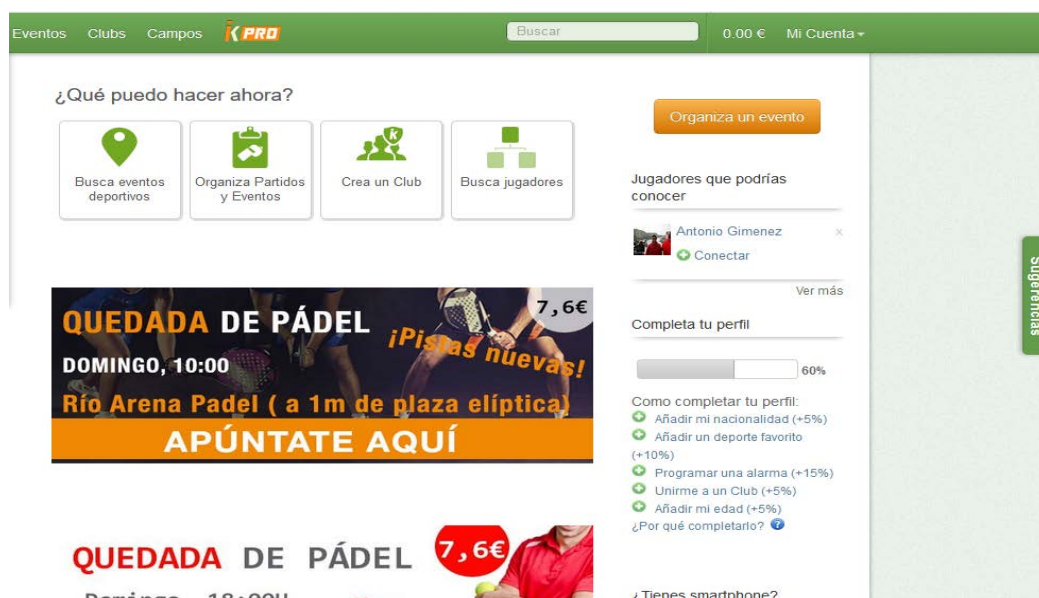
#### **1. TIMPIK**

Nuestro primer competente, es una aplicación para organizar quedadas, con esta app puedes organizar o apuntarte a partidos de pádel y fútbol en un entorno cercano. El acceso a todos los eventos deportivos que existen alrededor del usuario de esta aplicación se puede hacer registrándose a través de Facebook o mediante un correo electrónico. El sistema que utiliza es el siguiente el organizador elige, deporte, lugar, fecha y hora, además de detallar condiciones como los datos que hay que aportar para apuntarse, las sanciones en el caso de que alguien no se presente o el precio por jugador para costear entre todo el espacio reservado. Para generar ingresos, cada pago lleva asociada una comisión cercana al 10%.

Para facilitar los pagos, disponen de un monedero virtual que el usuario puede recargar directamente en su perfil. También tienen la opción de enviar invitaciones a la agenda de contactos para que usen la aplicación.

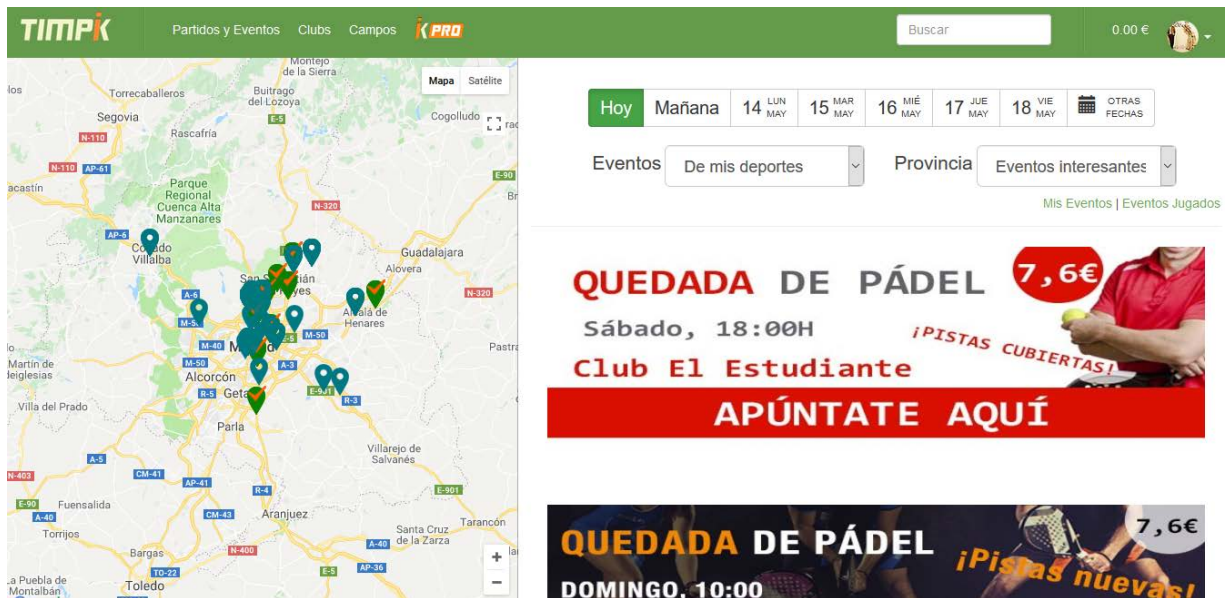
Respecto a la clasificación temática de las actividades deportivas disponibles en la página Timpik, podemos encontrar los siguientes contenidos:

- Buscar eventos deportivos
- Organizar partidos y eventos
- Crear un club
- Buscar jugadores



The screenshot shows the user interface of the Encuentra Sport app. At the top, there is a navigation bar with 'Eventos', 'Clubs', 'Campos', and 'K PRO' (with a search icon). A search bar and a balance of '0.00 €' are also visible. Below the navigation bar, a section titled '¿Qué puedo hacer ahora?' offers four main actions: 'Busca eventos deportivos', 'Organiza Partidos y Eventos', 'Crea un Club', and 'Busca jugadores'. A prominent banner for a 'QUEDADA DE PÁDEL' event is displayed, featuring a tennis player and the text 'DOMINGO, 10:00', '¡Pistas nuevas!', 'Río Arena Padel ( a 1m de plaza elíptica)', and 'APÚNTATE AQUÍ' with a price of '7,6€'. Below this, another banner for a 'QUEDADA DE PÁDEL' event is partially visible. On the right side, there is a sidebar with a 'Sugerencias' button. The main content area on the right includes a 'Organiza un evento' button, a section for 'Jugadores que podrías conocer' (listing Antonio Gimenez with a 'Conectar' button), a 'Completa tu perfil' section with a progress bar at 60%, and a list of suggestions for completing the profile: 'Añadir mi nacionalidad (+5%)', 'Añadir un deporte favorito (+10%)', 'Programar una alarma (+15%)', 'Unirme a un Club (+5%)', and 'Añadir mi edad (+5%)'. A '¿Por qué completarlo?' link is also present.

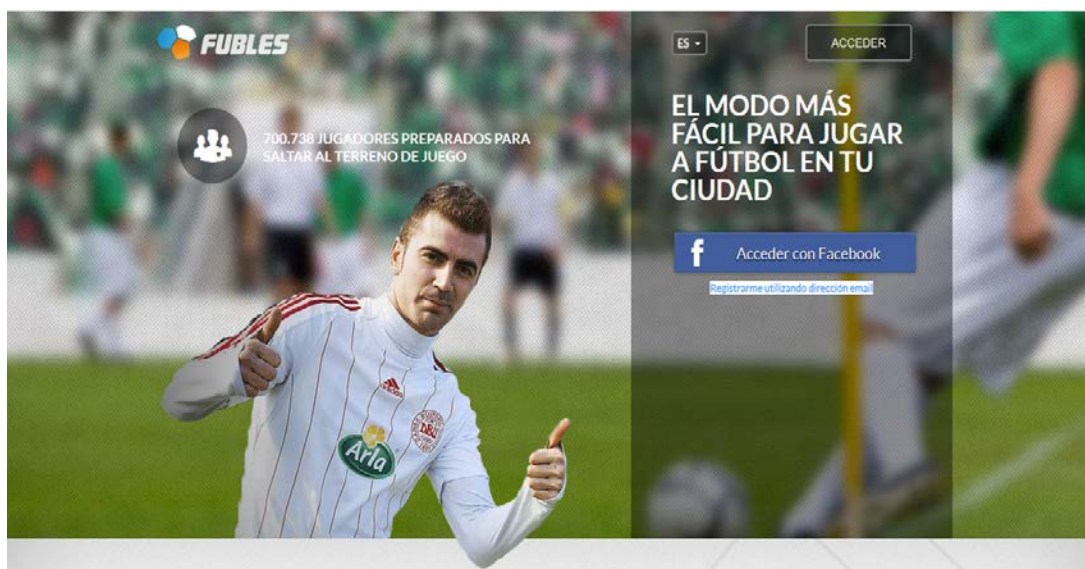
La página dispone de un buscador, para la búsqueda de todos los contenidos anteriores, dispone de cuatro botones, para hacer click y entrar a los mensajes, lista de amigos, ver invitaciones, o alarma de eventos. Dispone de un mapa con la ubicación de los partidos y los eventos de las diferentes provincias de España.



The screenshot shows the TIMPK website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Partidos y Eventos', 'Clubs', and 'Campos'. A search bar and a user profile icon are also visible. Below the navigation bar is a map of Spain with several blue location markers. To the right of the map is a calendar view for the month of May, with the current date 'Hoy' highlighted. Below the calendar, there are filters for 'Eventos' (set to 'De mis deportes') and 'Provincia' (set to 'Eventos interesantes'). Two event cards are displayed below the filters. The first card is for a 'QUEDADA DE PÁDEL' on Saturday at 18:00H at 'Club El Estudiante', with a price of 7,6€ and the text '¡Pistas Cubiertas!'. The second card is for a 'QUEDADA DE PÁDEL' on Sunday at 10:00, with a price of 7,6€ and the text '¡Pistas nuevas!'.

## 2. FUBLES

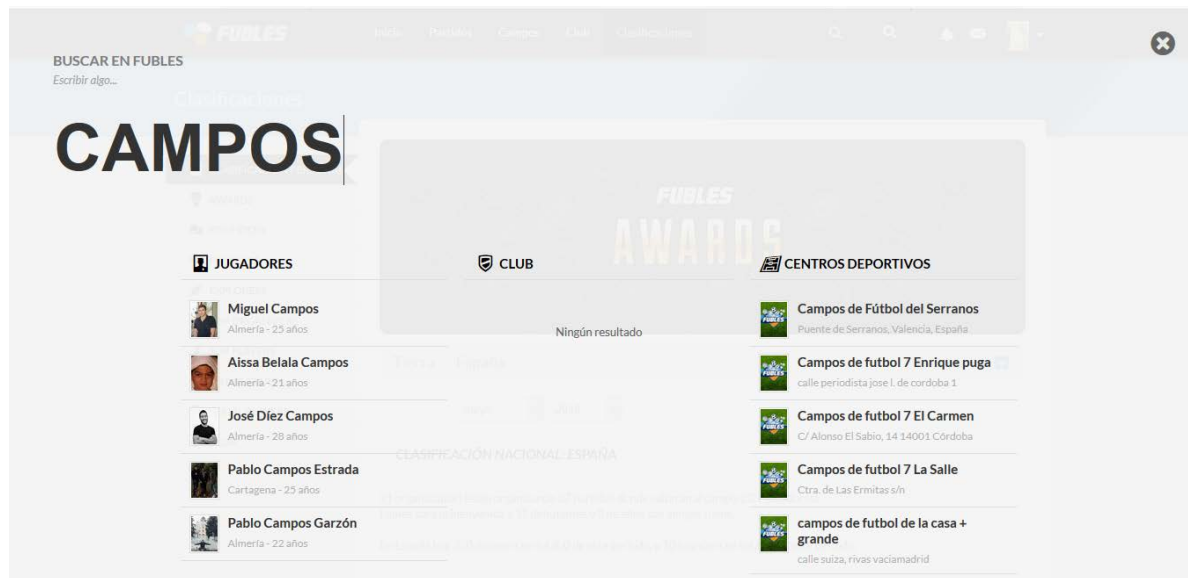
Esta aplicación, se promociona como un modo fácil de jugar al fútbol, aunque en realidad está preparada para organizar encuentros en torno a cualquier otra actividad colectiva.



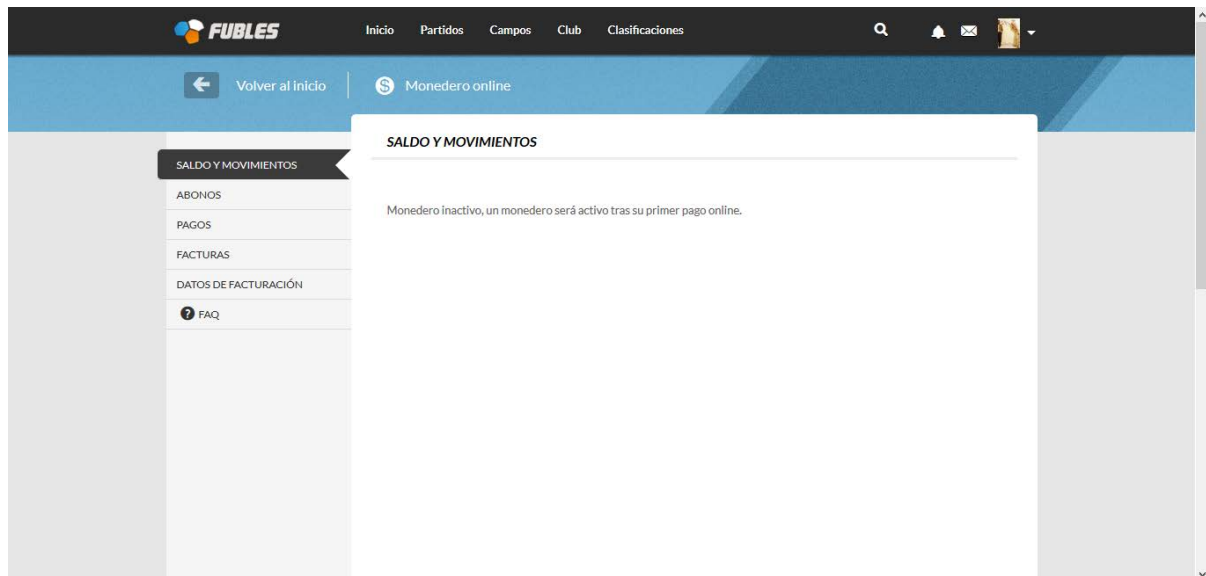
The screenshot shows the landing page of the FUBLES app. The background features a soccer player in a white jersey with 'Aria' and 'MEX' logos. The text on the page includes '700.738 JUGADORES PREPARADOS PARA SALTAR AL TERRENO DE JUEGO' and 'EL MODO MÁS FÁCIL PARA JUGAR A FÚTBOL EN TU CIUDAD'. There is a button to 'ACCEDER con Facebook' and a link to 'Regístrate utilizando dirección email'. The top right corner has a language selector set to 'ES' and an 'ACCEDER' button.

La página está organizada de la siguiente manera:

- Apartado de inicio
- Búsqueda de partidos
- Búsqueda de campos
- Buscar o crear club
- Clasificación



Los pagos de los partidos suelen abonarse en efectivo, en el propio campo de juego. Aun así, dispone de un monedero virtual, aunque su uso no está muy extendido entre los usuarios. El uso del monedero virtual lleva el pago de una comisión del 1´6% del precio más 0´10€ Adicionalmente, cada vez que se crea una actividad, Fubles añade otra comisión que varía entre el 0% y el 20%, según los acuerdos que existan con los centros deportivos elegidos para su celebración.

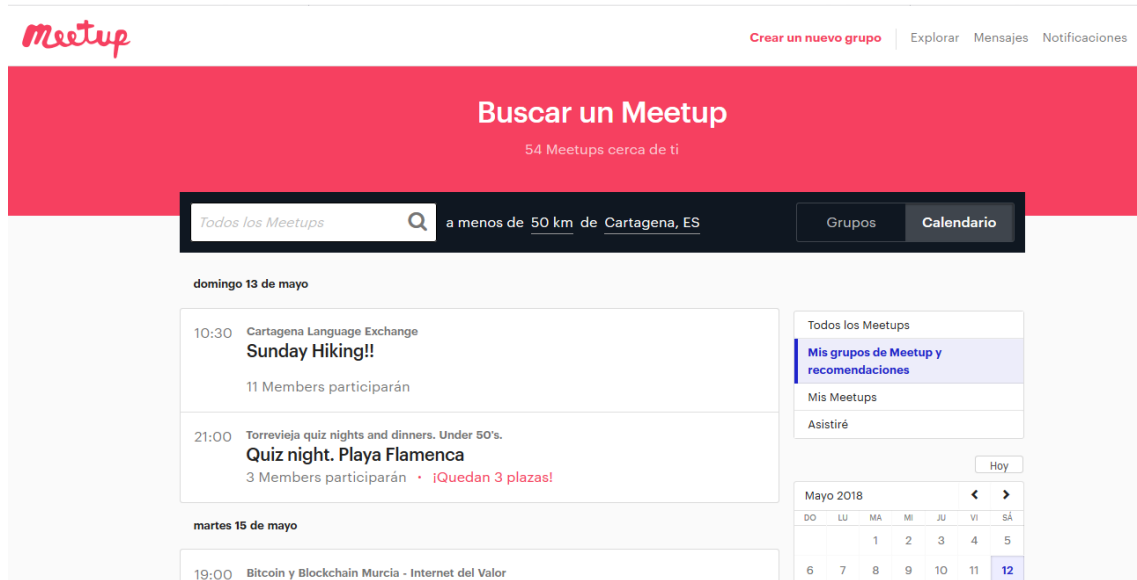


La aplicación se puede utilizar en 6 idiomas, como podemos observar en la imagen:



### 3. MEETUP

Esta app cuenta con 24 apartados en torno a distintas aficiones comunes y una de ellas es ``Deportes y condición física``. Si se selecciona esta categoría, aparecerán, distintos eventos deportivos cercanos al usuario, y en el caso de que ninguno encaje con las preferencias, se puede crear uno nuevo y esperar a que otros se apunten.



meetup [Crear un nuevo grupo](#) [Explorar](#) [Mensajes](#) [Notificaciones](#)

## Buscar un Meetup

54 Meetups cerca de ti

Todos los Meetups  a menos de 50 km de Cartagena, ES [Grupos](#) [Calendario](#)

domingo 13 de mayo

- 10:30 Cartagena Language Exchange  
**Sunday Hiking!!**  
11 Members participarán
- 21:00 Torreveja quiz nights and dinners. Under 50's.  
**Quiz night. Playa Flamenca**  
3 Members participarán · ¡Quedan 3 plazas!

martes 15 de mayo

- 19:00 Bitcoin y Blockchain Murcia - Internet del Valor

Todos los Meetups

- Mis grupos de Meetup y recomendaciones
- Mis Meetups
- Asistiré

Hoy

Mayo 2018

DO	LU	MA	MI	JU	VI	SÁ
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

Esta aplicación está disponible en 182 países, es una comunidad formada por más de 32 millones de usuarios que mensualmente realizan unas 600.000 quedadas en todo el mundo.



meetup | Pro

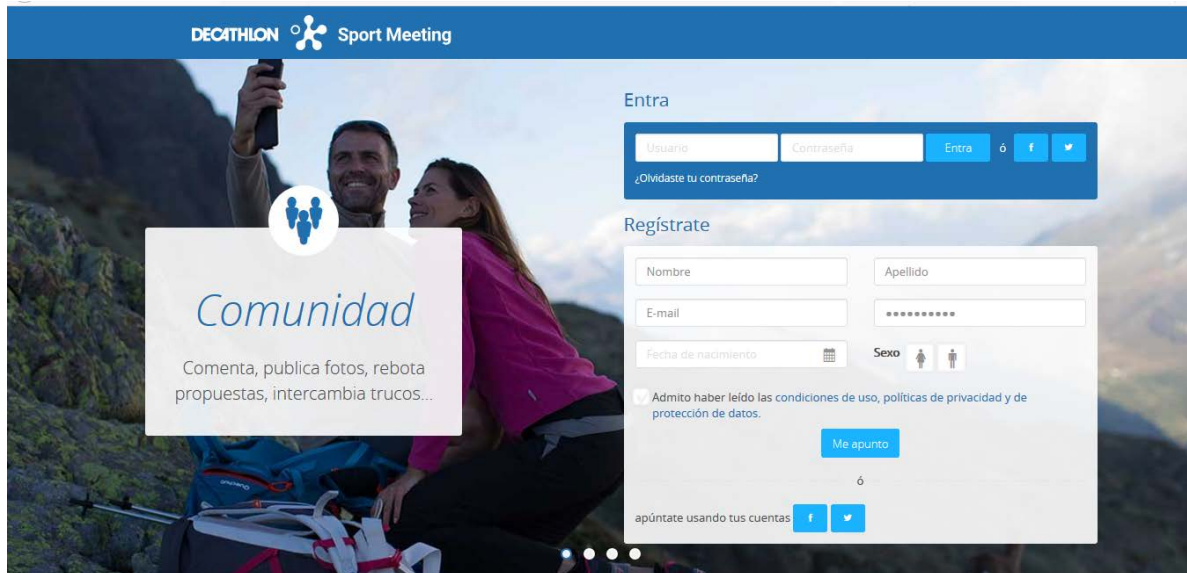
### PLATAFORMA MEETUP

## El poder de Meetup

Una vez que crees tu grupo, Meetup se pone en marcha. Anunciaremos tu grupo a los miembros adecuados de nuestra comunidad global de 37 millones de miembros. Sin apenas esfuerzo los miembros se unirán a tu comunidad y asistirán a tus eventos.

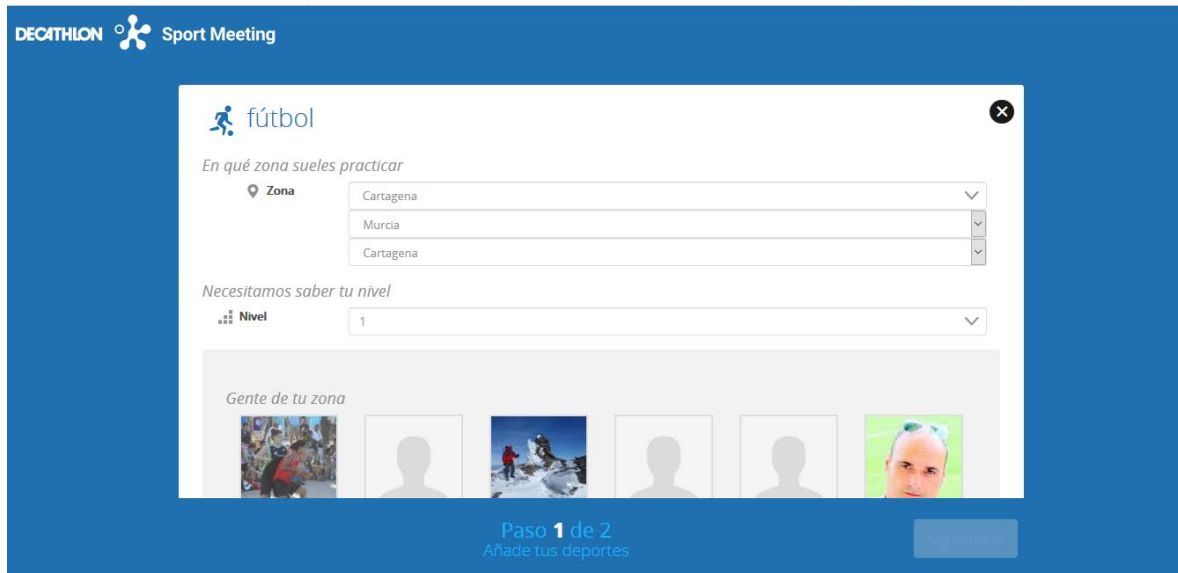
## 4. SPORT MEETING

La cadena de tiendas de deportes Decathlon ofrece para dispositivos iOS y Android la aplicación Sport Meeting, creada como una red social, para poner en contacto a personas que practican un mismo deporte y que cuentan con un nivel similar dentro de dicha actividad.



Esta aplicación tiene una apariencia que recuerda al muro de Facebook o al Timeline de Twitter, de tal modo que una vez que hemos configurado nuestros deportes favoritos y la zona en la que queremos practicar cada uno de ellos, Sport Meeting nos sugiere usuarios a los que seguir y quedadas a las que apuntarnos.

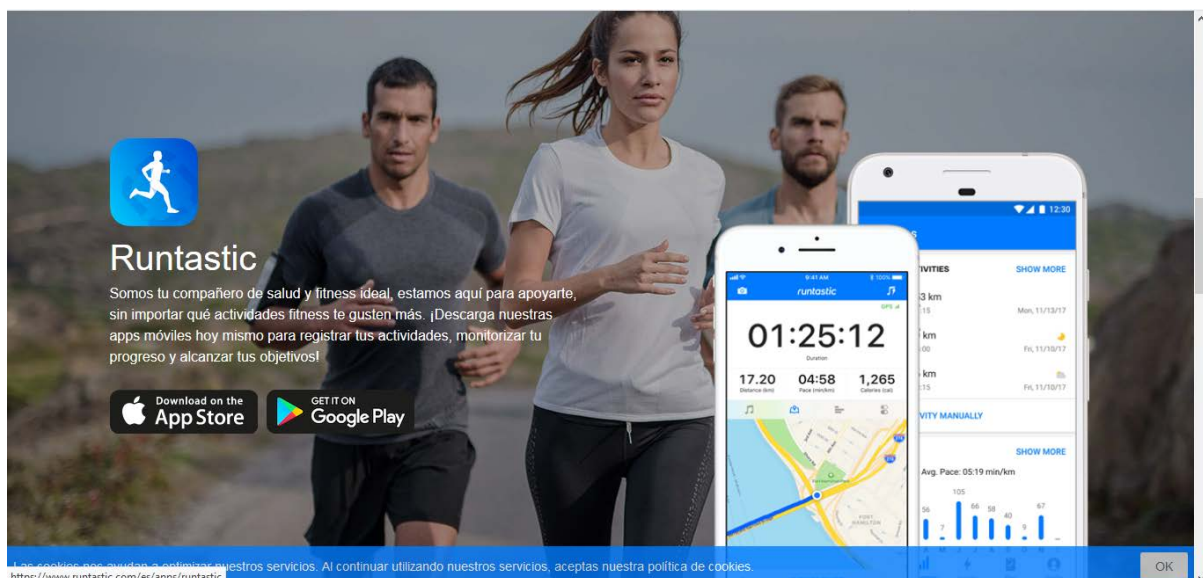




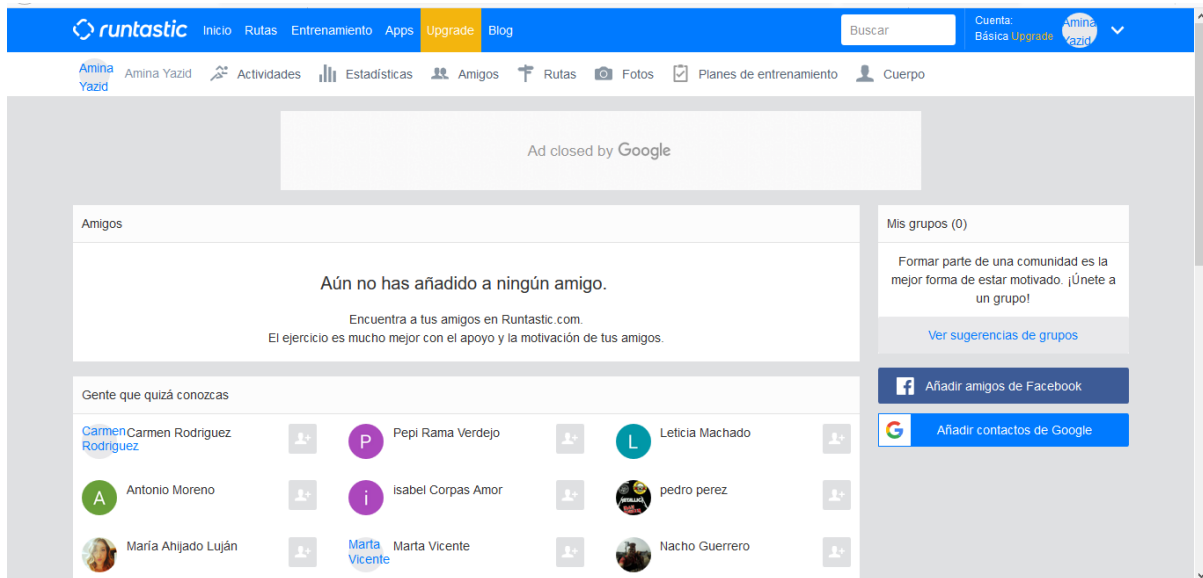
Esta aplicación permite que los usuarios puedan crear sus propias propuestas para encontrar gente con la que practicar una actividad deportiva concreta. Asimismo, Sport Meeting cuenta con perfiles específicos para que asociaciones y clubes deportivos puedan utilizar esta red social como medio de convocatoria y difusión de los eventos que organicen.

## 5. RUNTASTIC

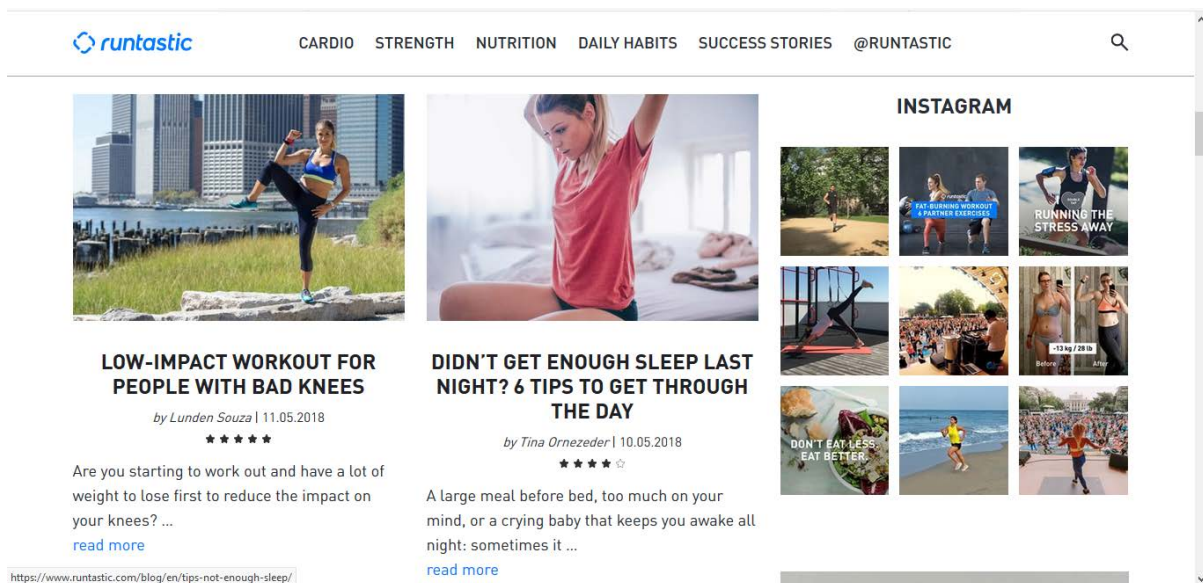
Aplicación muy conocida entre los aficionados al running, cuenta con la opción grupos, desde la que es posible invitar a otras personas para realizar competiciones conjuntas. En el apartado “Clasificación” quedan registrados los kilómetros que lleva recorridos todo el grupo y se permite comparar resultados entre los distintos participantes, así como llevar un registro exhaustivo de la progresión y las marcas conseguidas.



Se trata de una forma amena de incentivar a practicar deporte, las invitaciones para unirse a estos grupos sólo se pueden enviar a los contactos que ya tiene el usuario de Runtastic, Facebook, WhatsApp o en la agenda del correo electrónico, entre otras opciones.



### Cuenta con un blog

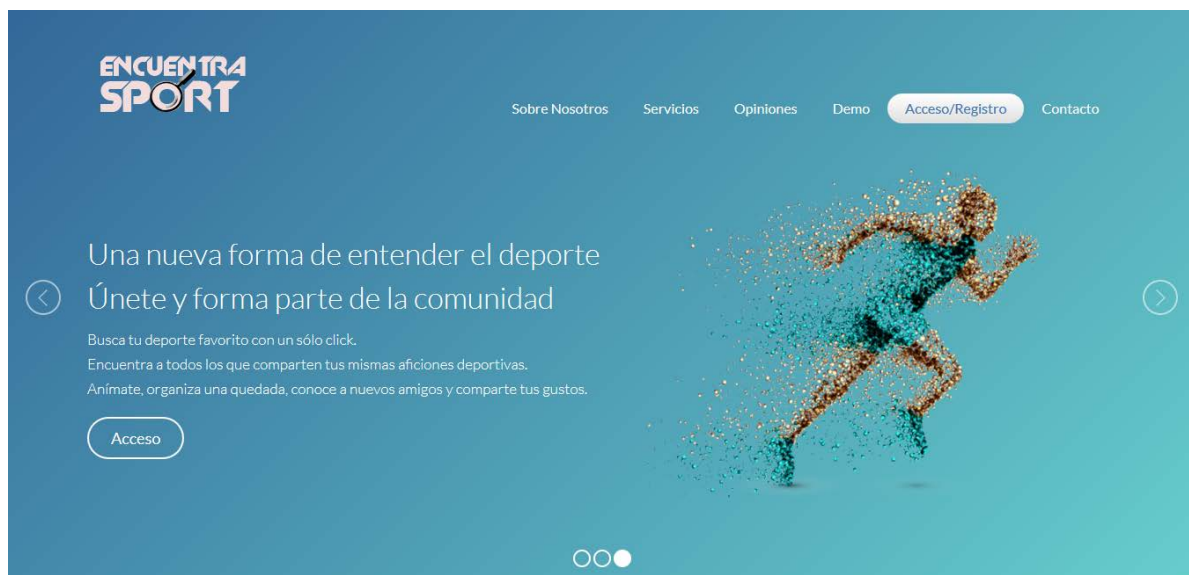


(LÓPEZ, 2017)

## 5.4 VENTAJA COMPETITIVA

Para diferenciar a nuestra página web del resto de la competencia: llevaremos a cabo un conjunto de tácticas, entre ellas están las siguientes:

- Lo más importante para diferenciarnos de la competencia es el diseño de nuestra web, ésta tendrá un diseño adaptable a navegadores y dispositivos móviles más utilizados en el mercado.



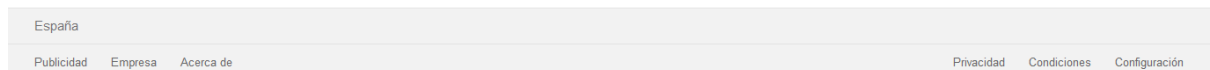
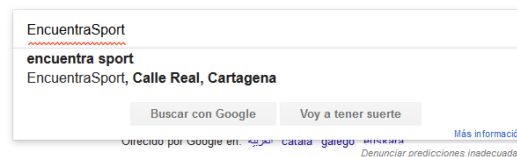
- Usaremos la táctica de Marketing de contenidos: todo lo que publicaremos será relevante, original, útil y fácilmente compartible por los usuarios.



- Contaremos con una estructura bien definida: un miembro del grupo se encargará de asegurarse de que todas las secciones de la página web tengan información actualizada, valiosa y de acceso intuitivo para los usuarios.
- Lo siguiente es proveer una experiencia de usuario amigable. Nuestra intención es que los visitantes, sean capaces de navegar en nuestra web hasta encontrar la información o producto que buscan de la forma más rápida y sencilla posible.



- Tenemos que reforzar lo que tiene que ver con la carga mínima de la página, ya que un usuario promedio espera aproximadamente 3 segundos a que un sitio se muestre en su totalidad.
- Url sencilla: nuestra dirección de página web es corta, fácil de recordar y relevante en el segmento de mercado al que se dirige. Nuestro objetivo es que los clientes nos ubiquen de manera sencilla y rápida



- Otro punto importante: es ser social: queremos fomentar la participación de los usuarios con nuestra web manteniéndolos involucrados a través de la interacción directa, comentarios, servicio al cliente, pautas y encuestas.

## 6. FUENTE DE INGRESOS ENCUENTRASPORT. MODELO DE NEGOCIO.

---

Centrándonos en nuestro tema principal, pasamos a investigar cómo obtendremos nuestros ingresos para mantener a nuestra red social. Tenemos cuatro importantes fuentes de ingresos: Los principales son los que proceden de la reserva de instalaciones deportivas, de los comercios locales y de las distintas empresas cuya actividad esté relacionada con el deporte.

Como segunda fuente de ingreso, contaremos con la venta de espacios publicitarios dentro de nuestra aplicación. La tercera fuente de ingresos será la venta de datos, con la que contaremos una vez cada año. No debemos olvidar la realización de eventos cada cierto tiempo y de forma continua para los usuarios de EncuentraSport. Ya que esto contribuye a la publicidad y es una manera efectiva de obtener ingresos.

Como inversión inicial, tenemos el tiempo que le dedicamos cada uno de los miembros que forma el equipo.

En cuanto a la fidelización de los clientes, se le ofrecerán descuentos e invitaciones a aquellos usuarios de más actividad dentro de la red, además de la organización de campeonatos y viajes periódicos con precios muy económicos.

Después de un análisis de la competencia, es decir de otras redes, hemos llegado a la conclusión de que estos son los tipos de fuentes de financiación de nuestra plataforma.

En principio entendemos que es muy complicado obtener ingresos a corto plazo por lo cual nuestros objetivos se centrarán en el largo plazo.

Después de indagar en nuestra red y haciendo investigaciones hemos decidido que las fuentes de financiación serán las siguientes, explicadas en diferentes puntos:

## **1. Ingresos provenientes de las reservas de instalaciones deportivas.**

Después de realizar un estudio de las distintas instalaciones de la ciudad de Cartagena, y además de diversas entrevistas con los diferentes dirigentes de las instalaciones hemos detectado la pérdida de unos importantes ingresos por las horas que se reservan, pero los clientes no se presentan.

Los motivos por lo que no se presentan son diversos:

- La falta de componentes para realizar dicho partido.
- La falta de iniciativa de los demás integrantes de la quedada.
- Los problemas para reunir la totalidad del importe de alquiler de la instalación.
- La lentitud en la atención de los usuarios.

A todos estos problemas EncuentraSport tiene la siguiente solución:

- Comunidades deportivas para resolver la falta de componente para realizar cualquier deporte.
- Publicación de diferentes quedadas en la plataforma.
- Creación de una pasarela de pago para facilitar el pago de cada componente de la quedada.
- Creación de una garantía de pago de un porcentaje a la instalación de un 50% de importe total de cada componente, con esta medida fomentamos la participación y seriedad del usuario

La plataforma obtendría un 10% del total del importe por las gestiones pertinentes.

## **2. Ingresos provenientes de comercios locales:**

Después de un análisis de los diferentes comercios de la ciudad de Cartagena nos hemos dado cuenta de la falta de promoción, ya que tiene un elevado coste y los pequeños comercios no pueden hacer frente a tal gasto.

Nuestro objetivo se centra en darles las posibilidades de optar a una forma fácil, económica y eficaz para dar a conocer sus diferentes productos relacionados con el deporte a un público objetivo. Existen múltiples ventajas de formar parte de la red de Encuentra Sport:

- Reducción de los gastos en publicidad, esto se refiere a cualquier persona o empresa presente en nuestra red.
- Asesoramiento tanto en el ámbito financiero, de marketing como en el ámbito informático (Diseño de página web)
- Una inversión rentable y con resultados reales, esto se refiere a que las empresas que se publicitan sólo pagarán por el beneficio que obtienen o que ganan.
- Tendrán la posibilidad de elegir el público objetivo al que quieren llegar.
- Tendrán acceso a los datos sobre los productos más deseados por los clientes.
- Tendrán la ventaja de poder colaborar en los diferentes eventos organizados por ES.

Como es lógico, nosotros tendremos que obtener algún beneficio que nos ayude a mantener a nuestra página en pie, por lo que cada empresa usuaria de nuestra red, tendrá que realizar un pago del 5% por cada producto vendido en ésta, es decir pagar por lo que cobren.

### **3. Empresas dedicadas a ofrecer actividades deportivas:**

En la investigación que hemos realizado, se ha detectado que hay un elevado número de empresas que se dedican a la organización de diferentes actividades (variadas y de especial interés), pero a la hora de promocionar dichas actividades encontramos un gran déficit.

Para solucionar este problema, que para nosotros es importantísimo, nuestra red Encuentra Sport les ofrecerá la posibilidad de crear una comunidad formada por diferentes actividades, variadas que organizan las empresas de la región de Murcia. por ello obtendrán otra serie de ventajas que podrá tener cualquier empresa que esté dispuesta a de formar parte de este proyecto:

- Realización de campañas publicitarias mediante videos promocionales personalizados dirigidos y protagonizados por los diferentes componentes del equipo de Encuentra Sport.
- Reducción de los gastos en publicidad.
- Asesoramiento tanto en el ámbito financiero, de marketing como en el ámbito informático (Diseño de página web
- Una inversión rentable y con resultados reales solo paga por lo que ganas.
- Posibilidad de elegir el público objetivo al que quieres llegar.
- Datos sobre los productos más deseados por los clientes.
- Colaboración en los diferentes eventos organizados por ES.
- Colaboración en los diferentes campeonatos organizados durante el año.

Siguiendo con nuestra investigación obtendremos las siguientes tarifas:

En los primeros 6 meses de la firma del contrato serán de forma gratuita con la condición de realizar descuentos a los diferentes usuarios de Encuentra Sport.



Una vez pasados los 6 primeros meses se establecerán las siguientes tarifas.

- Se mantendrán los descuentos a los diferentes usuarios de Encuentra Sport y además se establecerán un 5% por cada usuario de ES.
- El diseño de una campaña de publicidad en página a falta de establecer las tarifas.
- Ofrecer videos promocionales personalizados.

### **3. Gimnasios**

Existe una gran variedad de gimnasios en la Ciudad de Cartagena, pero casi todas tienen el mismo inconveniente, la dificultad de llegar a todos los usuarios y además no existe la posibilidad de una plataforma que aglomere toda la información posible sobre los diferentes gimnasios.

Encuentra Sport ofrece una solución a todos los problemas mencionados anteriormente y para ello en nuestra investigación se les ofrecerá el mejor servicio a los habitantes de la ciudad de Cartagena. Lo más importante una información personalizada de los diferentes gimnasios, todo lo que tenga que ver con datos, ubicación, precios, tarifas, ofertas y horarios.

Servicios para los diferentes gimnasios:

- Posibilidad de crear un perfil dentro de la plataforma con el objetivo de ofrecer una información resumida de las diferentes actividades con todos los datos actualizados.
- Después de un análisis de los gimnasios de la zona, nos hemos dado cuenta de que un gran número de gimnasios que no disponen de página web. Encuentra Sport dispone de un equipo formado de componentes expertos tanto en ámbito del Marketing como en el ámbito informático, que ofrecerán un asesoramiento completo en el diseño de la página web y así poder tener un posicionamiento más cercano a las competencias más relevantes.
- Reducción de los gastos en publicidad.
- Una inversión rentable y con resultados reales solo se paga por lo que se gana.

- Posibilidad de elegir el público objetivo al que quieres llegar.
- Datos sobre los productos más deseados por los clientes.
- Colaboración en los diferentes eventos organizados por ES
- Colaboración en los diferentes campeonatos organizados durante el año.

Las tarifas que se aplicarán a estos serán acordes con los servicios prestados, lo primero será establecer un 5% por cada usuario de Encuentra Sport que se inscriba en el gimnasio. Seguiremos con nuestra investigación y esta vez será en el ámbito exterior, ya que se realizará un estudio y se negociarán las tarifas con el gerente de cada gimnasio para el asesoramiento tanto en los costes que supone la publicidad como en la imagen del local con respecto a la competencia. Después llegamos al coste de los videos promocionales tanto en la plataforma como en los diferentes perfiles sociales de Encuentra Sport que se establecerán según la capacidad de cada gimnasio.

## **5. Monitores**

En Encuentra Sport tenemos un espacio para los diferentes monitores que quieran formar parte de nuestra red, ellos son muy importantes por los que les prestaremos una serie de servicios, como es el caso de los espacios en la plataforma para que cada monitor pueda tener la posibilidad de crear un perfil en la plataforma y gestionar de forma independiente su perfil actualizando sus datos. Además, de establecer un sistema de valoración para cada monitor.

En nuestra investigación no hemos podido dejar de lado las tarifas que se le aplicarán a los monitores usuarios de nuestra red.

Por ello hemos llegado a la conclusión de que los primeros 6 meses no supondrán ningún coste para los monitores con la condición de establecer descuentos para los usuarios de la red, una vez pasados los 6 meses se establecerá una nueva tarifa en la que realizarán el pago de un 2.5 % por cada usuario que pertenezca a EncuentraSport.

## **6. Espacios publicitarios en la plataforma.**

La publicidad en web se ha convertido en una herramienta muy eficaz y en continuo crecimiento. Además, EncuentraSport es una plataforma en la que se va aglomerar una comunidad de deporte de todos los ámbitos y de todas las edades, lo que hace que sea una gran oportunidad para las grandes marcas publicitarse en ella.

Las ventajas que obtendrán los anunciantes en la plataforma.

- Presencia personalizada y destacada en la web.
- Nombramiento en las publicaciones, entrevistas, notas de prensa, en eventos y en todas las acciones de comunicación que realice EncuentraSport.

## **7 - Organización de eventos deportivos para empresas.**

Los objetivos de realizar eventos deportivos para empresas son los siguientes:

- Crear un ambiente distinto al laboral para mejorar la relación entre los empleados.
- Realización de distintas actividades dependiendo de los gustos de los empleados.
- Fomentar la práctica de los deportes en equipo.

## **8 - Subvención de Ayuntamientos.**

Nuestro objetivo es conseguir un convenio con el ayuntamiento para obtener una Subvención para seguir con el desarrollo del proyecto.

Ventajas de subvencionar a EncuentraSport:

- El objetivo principal de EncuentraSport es la mejora y promoción del deporte en Cartagena.
- Fomentar el turismo deportivo.
- Realización de diferentes campeonatos deportivos.
- Facilitar información de diferentes instalaciones y empresas de actividades deportivas en la ciudad.

- Optimización de espacios públicos
- Una gestión innovadora y pionera en la Región.
- Reducción de pérdida en las reservas de instalaciones.

## 7. EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD.

---

En este punto vamos a analizar cuál es nuestro público objetivo y el tamaño del mercado, para ello utilizaremos tres enfoques: TAM, SAM y SOM.

### TAM – Total Addressable Market (mercado total o direccionable)

Con esta herramienta pretendemos analizar como de grande es el mercado objetivo, así como la oportunidad de negocio, algo muy necesario por si en un futuro el modelo de negocio pivota.

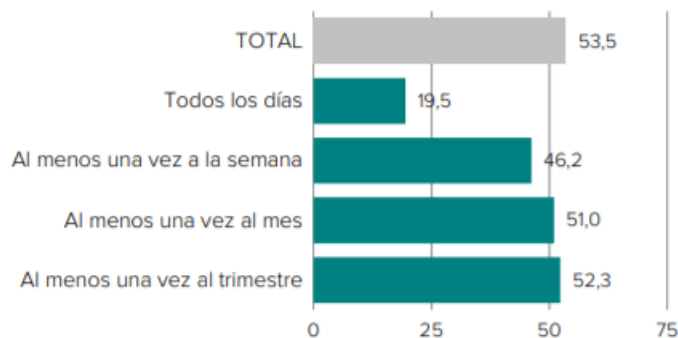
Nuestro proyecto al ser una plataforma enfocada al mundo del deporte, una buena forma de calcular el TAM seria estimar la cantidad de gente que practica deporte.

¿Cómo vamos a estimar este número?

El ministerio de educación, cultura y deporte, de forma anual, publica un estudio sobre los hábitos deportivos en España con varias encuestas en las que nos podemos apoyar para calcular nuestro público objetivo.

#### Personas que practicaron deporte en el último año según frecuencia

(En porcentaje de la población total investigada)



Fuente: INE

Como podemos observar el 53.5% de la población de 15 años en adelante practica deporte, ya sea de forma periódica o de forma ocasional.

Nuestro proyecto está dirigido en un principio a la ciudad de Cartagena, donde el 53.3% de la población mayor de 15 años se traduce a 96.300 habitantes aproximadamente.

Según el INE, un hogar español dedica alrededor del 2% del sueldo a practicar deporte. El sueldo medio en España es de 1.640 euros, por lo tanto:

$$1434 * 0,02 * 96.300 = \mathbf{2.761.884 \text{ euros}}$$

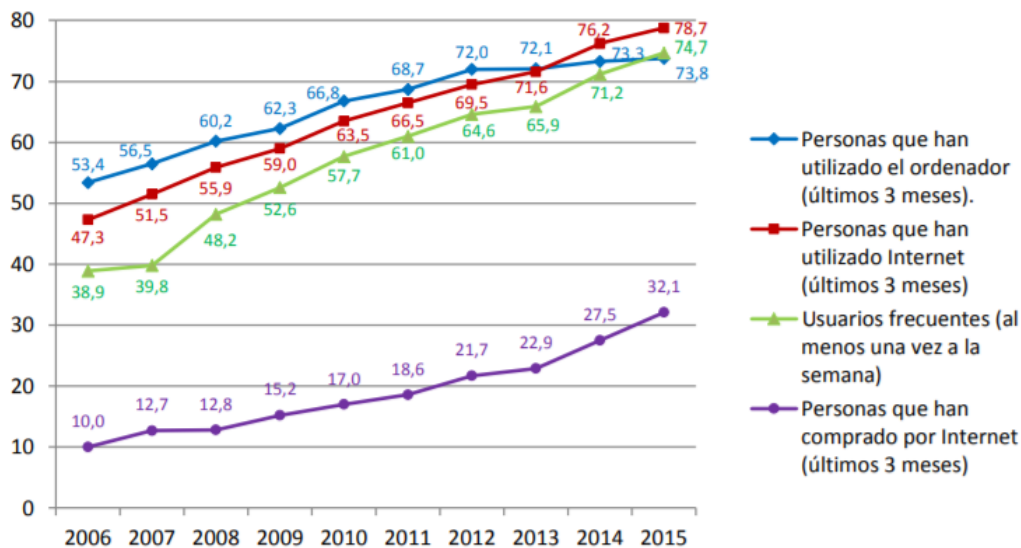
### **SAM – Serviceable Available Market (mercado que podemos servir)**

Ofrece una idea del tamaño del mercado que podemos servir con nuestra tecnología y modelo de negocio actual. Sirve para valorar el potencial de crecimiento de la empresa en las condiciones actuales, es decir, ofreciendo los servicios y productos que hemos definido.

En el punto anterior hemos calculado el mercado total dirigido al mundo deportivo, en este punto nos tendremos que centrar más en la gente que practica deporte y a la vez usa con frecuencia internet. Esto dará como resultado lo que podríamos alcanzar como máximo con el modelo de negocio actual.

Según el instituto nacional de estadística el 64,3% de la población usa internet a diario y si observamos las gráficas del uso de internet podemos ver que esta cifra se va incrementando con el paso de los años.

**Evolución del uso de TIC por las personas de 16 a 74 años**  
Serie homogénea 2006-2015. Total nacional (% de personas)



Fuente: TIC

$96.300 * 0.64 = 64.440$  personas que practican deporte y a la vez usa internet, por lo tanto, nuestro mercado actual.

Lo que en dinero se traduciría a  $64.440 * 1434 * 0,02 = 1.848.139,2 \text{ €}$

**SOM – Serviceable Obtainable Market (mercado que podemos conseguir)**

Este es el punto más importante, sirve para valorar el potencial a corto/medio plazo que de forma realista podemos obtener con los recursos que vamos a invertir en conseguir clientes, es decir, no solo valora el tamaño del mercado actual sino el porcentaje del mercado que podemos capturar con los recursos de los que disponemos y nuestra estrategia actual de captación.

El equipo va a disponer de dos personas encargadas del marketing, esto junto a distintos estudios que hemos hecho con anuncios de Facebook donde hemos tenido muy buena respuesta, calculamos que el primer año podremos captar el 5% del mercado total, lo que se traduciría a:

$64.440 * 1434 * 0,02 * 0,05 = 92.406,96 \text{ €}$

## 8. PLAN DE VENTAS

---

Principalmente se genera dinero a través del tráfico de usuarios. El número de clientes que entren a EncuentraSport tendrán una relación directa con los ingresos que se generaran. La meta de EncuentraSport es captar 3000 usuarios para poder empezar a rentabilizar.

La venta de datos a empresas investigadoras de mercado serán principalmente empresas analistas tales como Nielsen, Ipsos etc.

Para la venta de espacios publicitarios mediante banners se tendrán en cuenta marcas relacionadas con el sector deportivo. La idea principal es dar publicidad tanto a pequeñas empresas como grandes multinacionales.

### **Previsión de ventas**

El análisis de PESTEL es el que vamos utilizar para realizar el pronóstico de ventas. En este análisis se plantea dos posibles situaciones que están íntimamente vinculadas con la política del país.

En el primer escenario se supone la continuidad del gobierno actual. En este escenario no se dará ningún cambio en el sector, hablamos de políticas de carácter social, económicas, tecnológicas, ecológico y legal. En el segundo escenario se supone que habrá un cambio de gobierno. en este escenario si habrá cambios importantes en las distintas políticas nombradas anteriormente. El análisis de ventas se realizará en el primer escenario ya que es menos turbulento.

El pronóstico de ventas que vamos a realizar es de tres años para igualar el potencial de la aplicación.

### **Previsión de ventas año 1**

Se realiza una tabla simulada con las supuestas ventas de espacios publicitarios, Reservas de instalaciones, promoción de actividades, organización de eventos, gimnasios y monitores y por último de venta de datos.

Tabla 2: Prevision de venta año 1.

VENTAS EN EUROS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	50,00 €	50,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €	100,00 €	110,00 €	150,00 €	200,00 €	1.110,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	150,00 €	150,00 €	230,00 €	230,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	300,00 €	350,00 €	450,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	60,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	80,00 €	120,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	1.380,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	500,00 €	1.000,00 €	1.300,00 €	1.300,00 €	1.400,00 €	1.500,00 €	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.400,00 €	2.500,00 €	19.500,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	20,00 €	60,00 €	80,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €	100,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	140,00 €	150,00 €	1.200,00 €
VENTA DE DATOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTALES DE VENTA	780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €	2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	23.740,00 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Tabla 2: Previsión de venta año 1.

VENTAS EN EUROS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	50,00 €	50,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	150,00 €	150,00 €	230,00 €	230,00 €	280,00 €	280,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	60,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	80,00 €	120,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	500,00 €	1.000,00 €	1.300,00 €	1.300,00 €	1.400,00 €	1.500,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	20,00 €	60,00 €	80,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €
VENTA DE DATOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTALES DE VENTA	780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
90,00 €	100,00 €	100,00 €	110,00 €	150,00 €	200,00 €	1.110,00 €
280,00 €	300,00 €	350,00 €	450,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €
120,00 €	130,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	1.380,00 €
1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.400,00 €	2.500,00 €	19.500,00 €
100,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	140,00 €	150,00 €	1.200,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	23.740,00 €

La idea principal es lanzar la aplicación en el mes de enero. Antes de lanzar ES se habrá vendido ya paquetes publicitarios. En el primer y segundo mes se realiza la venta de 3 paquetes por 50€ en el tercero y cuarto mes se realizara la venta de dos paquetes por 40€ cada uno, en el mes 5, 6 y 7 se realizara la venta de 50€ por paquete, el mes 8 se realizara la venta de 20€ por un paquete, el mes 9 se vende un paquete por 50€, el mes 10 se realizara la venta de dos paquetes a 50€ cada uno, el mes 11 se realiza la venta de 50€ el paquete y el mes 12 se realiza la venta de un paquete por 50€. Por lo que ingresaremos 550€ mes.

Las comisiones por las reservas de instalaciones deportivas, en los primeros 3 meses se ingresará 50€ al mes, el mes 4 se ingresará 60€, el mes 5 se ingresará 70€, el mes 6 se ingresará 80€, el mes 7 se ingresará 90€, el mes 8 se ingresará 100€, el mes 9 se ingresará 100€, el mes



10 se ingresará 110€ el mes 11 se ingresará 150€ el mes 12 se ingresará 200€ Con un total anual de 1060 euros.

Las comisiones por la promoción de actividades, en los primeros 2 meses se ingresará 60€ al mes, el mes 3 se ingresará 70€, el mes 4 se ingresará 80€, el mes 5 se ingresará 80€, el mes 6 se ingresará 120€, el mes 7 se ingresará 120€, el mes 8 se ingresará 130€, el mes 9 se ingresará 130€, el mes 10 se ingresará 150€, el mes 11 se ingresará 180€, el mes 12 se ingresará 200€ Con un total anual de 1320 euros.

Las comisiones por la promoción de Gimnasios y monitores, en el primer mes se ingresará 20€ al mes, el mes 2 se ingresará 60€, el mes 3 se ingresará 80€, el mes 4 se ingresará 80€, el mes 5 se ingresará 90€, el mes 6 se ingresará 100€, el mes 7 se ingresará 100€, el mes 8 se ingresará 120€, el mes 9 se ingresará 130€, el mes 10 se ingresará 130€, el mes 11 se ingresará 140€, el mes 12 se ingresará 150€ Con un total anual de 1180 euros

La organización de eventos deportivos a empresas, en el primer mes se ingresará 500€ al mes, el mes 2 se ingresará 1000€, el mes 3 se ingresará 1300€, el mes 4 se ingresará 1300€, el mes 5 se ingresará 1400€, el mes 6 se ingresará 1500€, el mes 7 se ingresará 1600€, el mes 8 se ingresará 1800€, el mes 9 se ingresará 2000€, el mes 10 se ingresará 2200€, el mes 11 se ingresará 2400€, el mes 12 se ingresará 2500€ Con un total anual de 19000 euros

En la venta de datos no se obtendrá ingresos el primer año. La venta de datos producirá ingresos cada 12 meses. Por lo tanto, el primer mes de segundo año se obtendrán los primeros beneficios de esa venta de datos.

## Previsión de ventas año 2.

Tabla 3: Previsión de venta año 2.

VENTAS EN EUROS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	140,00 €	160,00 €	170,00 €	180,00 €	200,00 €	190,00 €	300,00 €	350,00 €	2.040,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	300,00 €	350,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €	600,00 €	600,00 €	650,00 €	650,00 €	700,00 €	700,00 €	750,00 €	750,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	100,00 €	100,00 €	110,00 €	140,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	220,00 €	240,00 €	250,00 €	300,00 €	350,00 €	2.340,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	800,00 €	1.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.300,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €	2.700,00 €	2.900,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	26.700,00 €
GIMNASIOS Y MONITORES	40,00 €	120,00 €	160,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €	200,00 €	240,00 €	260,00 €	260,00 €	280,00 €	300,00 €	2.400,00 €
VENTA DE DATOS	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €
TOTAL DE VENTAS	4.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €	3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	37.230,00 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Tabla 3: Previsión de venta año 2.

VENTAS EN EUROS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	140,00 €	160,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	300,00 €	350,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €	600,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	100,00 €	100,00 €	110,00 €	140,00 €	150,00 €	180,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	800,00 €	1.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.300,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	40,00 €	120,00 €	160,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €
VENTA DE DATOS	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL DE VENTAS	4.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
170,00 €	180,00 €	200,00 €	190,00 €	300,00 €	350,00 €	2.040,00 €
600,00 €	650,00 €	650,00 €	700,00 €	700,00 €	750,00 €	750,00 €
200,00 €	220,00 €	240,00 €	250,00 €	300,00 €	350,00 €	2.340,00 €
2.500,00 €	2.600,00 €	2.700,00 €	2.900,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	26.700,00 €
200,00 €	240,00 €	260,00 €	260,00 €	280,00 €	300,00 €	2.400,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €
3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	37.230,00 €

A la hora de hacer la previsión del segundo año, se presupone que habrá una creciente demanda por colocar un anuncio en EncuentraSport. A parte de esto se estima que la plataforma crecerá a nivel regional en el segundo año. En el caso de haber una demanda de otras zonas de España se planteará un plan de expansión más amplio. La previsión supondrá un aumento de demanda y como consecuencia se aumentará el precio de alquiler de espacios publicitario en 100%, aumentarán el número de reservas y la demanda de evento para empresas respecto al precio del año anterior. La venta de datos producirá unos ingresos de 3000 euros en el primer mes del segundo año.

El segundo año se cierra con unos ingresos de 33.240 euros un 50% más que el año anterior.

### Previsión de ventas año 3.

Tabla 4: Previsión de venta año 3.

VENTAS EN EUROS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
RESERVAS DE INSTALACIONES	60,00 €	150,00 €	150,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €	200,00 €	240,00 €	250,00 €	250,00 €	350,00 €	450,00 €	2.640,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	600,00 €	700,00 €	800,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	1.000,00 €	1.100,00 €	1.200,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	120,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	350,00 €	400,00 €	500,00 €	500,00 €	600,00 €	3.830,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.100,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €	2.800,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €	3.500,00 €	31.300,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	60,00 €	140,00 €	200,00 €	210,00 €	250,00 €	280,00 €	250,00 €	300,00 €	320,00 €	340,00 €	350,00 €	400,00 €	3.100,00 €
VENTA DE DATOS	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.000,00 €
TOTAL DE VENTAS	8.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €	4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	48.320,00 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Tabla 4: Previsión de venta año 3.

VENTAS EN EUROS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
RESERVAS DE INSTALACIONES	60,00 €	150,00 €	150,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	600,00 €	700,00 €	800,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	120,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	300,00 €	300,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.100,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	60,00 €	140,00 €	200,00 €	210,00 €	250,00 €	280,00 €
VENTA DE DATOS	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL DE VENTAS	8.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
200,00 €	240,00 €	250,00 €	250,00 €	350,00 €	450,00 €	2.640,00 €
1.000,00 €	1.100,00 €	1.200,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €
300,00 €	350,00 €	400,00 €	500,00 €	500,00 €	600,00 €	3.830,00 €
2.800,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €	3.500,00 €	31.300,00 €
250,00 €	300,00 €	320,00 €	340,00 €	350,00 €	400,00 €	3.100,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.000,00 €
4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	48.320,00 €

Con el inicio del primer mes del tercer año se realizará la venta de datos. Se supondrá un aumento de los usuarios de la plataforma a lo largo del segundo año. Si se espera que en el primer año llegar a 3000 usuarios, se hace una previsión a la baja para el segundo año que supondrá un aumento de 100%. Es decir que llegaremos los 6000 usuarios al terminar el segundo año. Al publicarse los usuarios de la plataforma se duplicará la venta de datos obteniendo unos ingresos por la venta de datos de 6000 euros. El precio de la publicidad en la

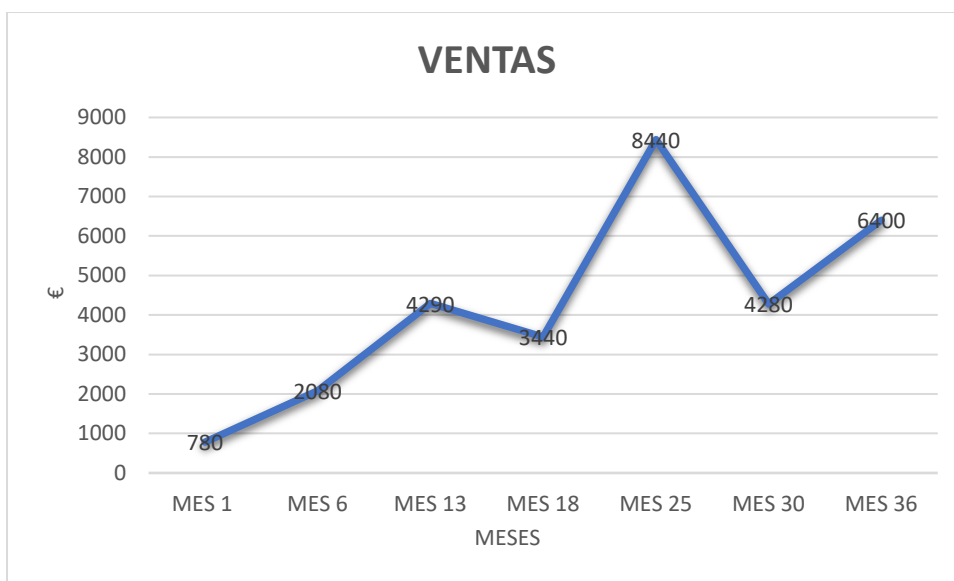
plataforma se verá aumentado también y se mantendrá el 100% del alquiler publicitario. La expansión a nivel nacional en los siguientes años irá de la mano de la demanda.

La estructura de Reservas de instalaciones, promoción de actividades, organización de eventos, gimnasios y monitores y de venta de datos no se verá modifica respecto a los dos primeros años. Se mantiene la misma estructura. En el tercer año después del lanzamiento de la plataforma se verán claramente incrementadas.

El cierre del tercer año se da con unos ingresos de 40480 euros casi unos 40% con respecto al segundo año.

Una vez terminadas la previsión para los primeros 36 meses se estudiarán estas ventas supuestas, para así poder estudiar las fluctuaciones de ES.

### Ilustración 2: Ventas

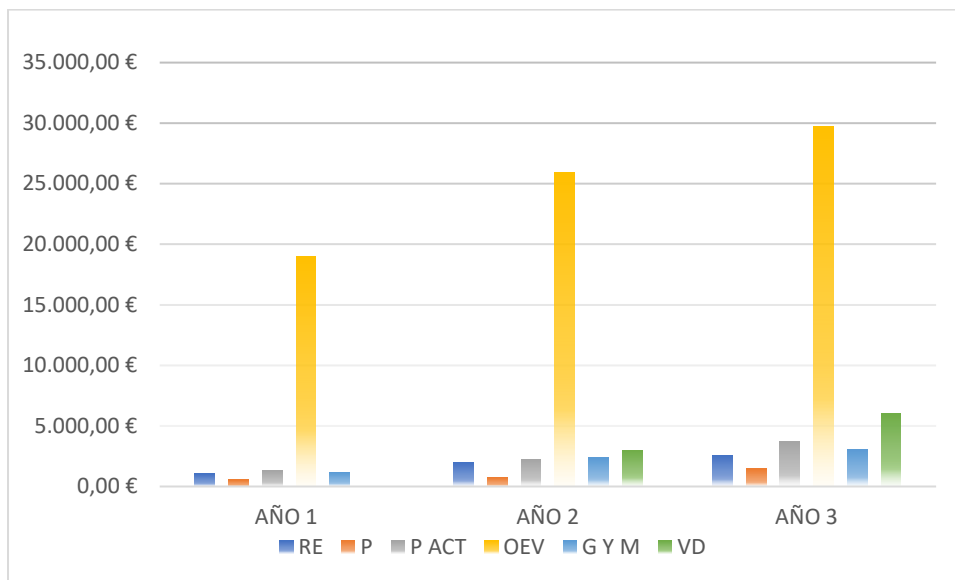


**Fuente: Elaboración propia, 2018.**

Si se analiza el comportamiento de las ventas proyectados a 3 años, y nos basamos en lo proyectado en la gráfica, se puede observar que la gráfica no es estable. Vemos que las ventas presentan un crecimiento constante cada 12 meses, con subidas considerables anuales debido a la venta de datos, y como consecuencia la baja de los ingresos al mes siguiente debido a que no hay venta de datos en este mes. Lo que más destaca de esta gráfica es el crecimiento constante.

Más adelante se analiza de una forma más detallada los ingresos de cada departamento de la empresa. Para ello se realizará un análisis anual.

**Ilustración 3: Ingresos**



**Fuente: Elaboración propia, 2018.**

Analizando los diferentes ingresos de cada departamento año a año observamos que van creciendo de manera continuada y claramente con una tendencia ascendente. Queda claro que los eventos deportivos para empresas son los que más ingresos van a generar.

## **9. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.**

Para comprobar la viabilidad de este proyecto, vamos a realizar a continuación un balance económico. Este análisis se hará a 3 años ya que la mayoría del proyecto se proyectaban a 3 años. Las tablas nos van a mostrar el balance para estos 3 primeros años.

### **Balance Económico y financiero.**

## Balance económico año 1.

Tabla 5: Balance económico año 1.

INGRESOS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €												
SUBVENCION	4.000,00 €												
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	50,00 €	50,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €	100,00 €	110,00 €	150,00 €	200,00 €	1.110,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	150,00 €	150,00 €	230,00 €	230,00 €	280,00 €	280,00 €	280,00 €	300,00 €	350,00 €	450,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	60,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	80,00 €	120,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	1.380,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	500,00 €	1.000,00 €	1.300,00 €	1.300,00 €	1.400,00 €	1.500,00 €	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.400,00 €	2.500,00 €	19.500,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	20,00 €	60,00 €	80,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €	100,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	140,00 €	150,00 €	1.200,00 €
VENDA DE DATOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
INGRESOS MENSUALES	10.780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €	2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	23.740,00 €
INGRESOS TOTALES	10.780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €	2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	33.740,00 €
GASTOS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
Gastos totales	1074,21	1114,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	13.580,52 €
SALDO NETO	9705,79	205,79	590,79	610,79	780,79	940,79	1050,79	1310,79	1570,79	1900,79	2230,79	2460,79	20.159,48 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

INGRESOS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €					
SUBVENCION	4.000,00 €					
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	50,00 €	50,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	150,00 €	150,00 €	230,00 €	230,00 €	280,00 €	280,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	60,00 €	60,00 €	70,00 €	80,00 €	80,00 €	120,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	500,00 €	1.000,00 €	1.300,00 €	1.300,00 €	1.400,00 €	1.500,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	20,00 €	60,00 €	80,00 €	80,00 €	90,00 €	100,00 €
VENDA DE DATOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €
INGRESOS MENSUALES	10.780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €
INGRESOS TOTALES	10.780,00 €	1.320,00 €	1.730,00 €	1.750,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €
GASTOS AÑO 1	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €
Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €
RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €
Gastos totales	1074,21	1114,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21
SALDO NETO	9705,79	205,79	590,79	610,79	780,79	940,79

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
90,00 €	100,00 €	100,00 €	110,00 €	150,00 €	200,00 €	1.110,00 €
280,00 €	300,00 €	350,00 €	450,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €
120,00 €	130,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	1.380,00 €
1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.400,00 €	2.500,00 €	19.500,00 €
100,00 €	120,00 €	130,00 €	130,00 €	140,00 €	150,00 €	1.200,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	23.740,00 €
2.190,00 €	2.450,00 €	2.710,00 €	3.040,00 €	3.370,00 €	3.600,00 €	33.740,00 €
MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	1139,21	13.580,52 €
1050,79	1310,79	1570,79	1900,79	2230,79	2460,79	20.159,48 €

El balance económico considera las siguientes premisas:

1. El aporte inicial de capital, es lo que vamos a aportar los 4 socios de la empresa al principio para comenzar con la empresa. Este aporte de capital se dividirá en 4 partes iguales. Esta será la fuente de financiamiento inicial.
2. El saldo neto de la empresa expresa el resultado del ingreso menos los gastos de efectivo en un periodo específico de tiempo.

## Balance económico año 2.

Tabla 6: Balance económico año 2.

INGRESOS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €												
SUBVENCIÓN	4.000,00 €												
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	140,00 €	160,00 €	170,00 €	180,00 €	200,00 €	190,00 €	300,00 €	350,00 €	2.040,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	300,00 €	350,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €	600,00 €	600,00 €	650,00 €	650,00 €	700,00 €	700,00 €	750,00 €	750,00 €
PROMOCIÓN DE ACTIVIDADES	100,00 €	100,00 €	110,00 €	140,00 €	150,00 €	180,00 €	200,00 €	220,00 €	240,00 €	250,00 €	300,00 €	350,00 €	2.340,00 €
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	800,00 €	1.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.300,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €	2.700,00 €	2.900,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	26.700,00 €
GIMNASIOS Y MONITORES	40,00 €	120,00 €	160,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €	200,00 €	240,00 €	260,00 €	260,00 €	280,00 €	300,00 €	2.400,00 €
VENDA DE DATOS	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €
INGRESOS MENSUALES	14.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €	3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	37.230,00 €
INGRESOS TOTALES	14.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €	3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	47.230,00 €
GASTOS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
	1.074,21 €	1.114,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	13.580,52 €
SALDO NETO	13.215,79 €	555,79 €	1.230,79 €	1.810,79 €	2.080,79 €	2.300,79 €	2.530,79 €	2.750,79 €	2.910,79 €	3.160,79 €	3.440,79 €	3.810,79 €	33.649,48 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

INGRESOS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €					
SUBVENCIÓN	4.000,00 €					
RESERVAS DE INSTALACIONES	50,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	140,00 €	160,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	300,00 €	350,00 €	500,00 €	550,00 €	550,00 €	600,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	100,00 €	100,00 €	110,00 €	140,00 €	150,00 €	180,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	800,00 €	1.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.300,00 €
GIMNASIOS Y MONITORES	40,00 €	120,00 €	160,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €
VENDA DE DATOS	3.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
INGRESOS MENSUALES	14.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €
INGRESOS TOTALES	14.290,00 €	1.670,00 €	2.370,00 €	2.950,00 €	3.220,00 €	3.440,00 €
GASTOS AÑO 2	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €
Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €
RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €
	1.074,21 €	1.114,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €
SALDO NETO	13.215,79 €	555,79 €	1.230,79 €	1.810,79 €	2.080,79 €	2.300,79 €

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
170,00 €	180,00 €	200,00 €	190,00 €	300,00 €	350,00 €	2.040,00 €
600,00 €	650,00 €	650,00 €	700,00 €	700,00 €	750,00 €	750,00 €
200,00 €	220,00 €	240,00 €	250,00 €	300,00 €	350,00 €	2.340,00 €
2.500,00 €	2.600,00 €	2.700,00 €	2.900,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	26.700,00 €
200,00 €	240,00 €	260,00 €	260,00 €	280,00 €	300,00 €	2.400,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €
3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	37.230,00 €
3.670,00 €	3.890,00 €	4.050,00 €	4.300,00 €	4.580,00 €	4.950,00 €	47.230,00 €
MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	13.580,52 €
2.530,79 €	2.750,79 €	2.910,79 €	3.160,79 €	3.440,79 €	3.810,79 €	33.649,48 €



## Balance económico año 3.

Tabla 7: Balance económico año 3.

INGRESOS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €												
SUBVENCION	4.000,00 €												
RESERVAS DE INSTALACIONES	60,00 €	150,00 €	150,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €	200,00 €	240,00 €	250,00 €	250,00 €	350,00 €	450,00 €	2.640,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	600,00 €	700,00 €	800,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	1.000,00 €	1.100,00 €	1.200,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	120,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	350,00 €	400,00 €	500,00 €	500,00 €	600,00 €	3.830,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.100,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €	2.800,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €	3.500,00 €	31.300,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	60,00 €	140,00 €	200,00 €	210,00 €	250,00 €	280,00 €	250,00 €	300,00 €	320,00 €	340,00 €	350,00 €	400,00 €	3.100,00 €
VENTA DE DATOS	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.000,00 €
INGRESOS MENSUALES	18.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €	4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	48.320,00 €
INGRESOS TOTALES	18.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €	4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	48.320,00 €
GASTOS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Columna1
1) Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
2) Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
3) Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
4) Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
5) Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
6) Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
7) Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
8) RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
9) Gastos totales	1.074,21 €	1.114,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	13.580,52 €
10) SALDO NETO	17.365,79 €	1.805,79 €	2.160,79 €	2.410,79 €	2.990,79 €	3.140,79 €	3.410,79 €	3.850,79 €	4.030,79 €	4.550,79 €	4.660,79 €	5.260,79 €	44.739,48 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

INGRESOS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
APORTE DE CAPITAL	6.000,00 €					
SUBVENCION	4.000,00 €					
RESERVAS DE INSTALACIONES	60,00 €	150,00 €	150,00 €	160,00 €	180,00 €	200,00 €
ESPACIOS PUBLICITARIOS	600,00 €	700,00 €	800,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
PROMOCION DE ACTIVIDADES	120,00 €	130,00 €	150,00 €	180,00 €	300,00 €	300,00 €
ORGANIZACION DE EVENTOS	1.600,00 €	1.800,00 €	2.000,00 €	2.100,00 €	2.500,00 €	2.600,00 €
GIMNACIOS Y MONITORES	60,00 €	140,00 €	200,00 €	210,00 €	250,00 €	280,00 €
VENTA DE DATOS	6.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
INGRESOS MENSUALES	18.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €
INGRESOS TOTALES	18.440,00 €	2.920,00 €	3.300,00 €	3.550,00 €	4.130,00 €	4.280,00 €
GASTOS AÑO 3	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Publicidad	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Asesoría	60,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Servicio, Hospedaje	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Dominio	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €
Mantenimiento Servidor	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Suministros de oficina	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €
Actualización Base de Datos	200,00 €	200,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €
RETA (pago SS del administrador)*	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €
Gastos totales	1.074,21 €	1.114,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €
SALDO NETO	17.365,79 €	1.805,79 €	2.160,79 €	2.410,79 €	2.990,79 €	3.140,79 €

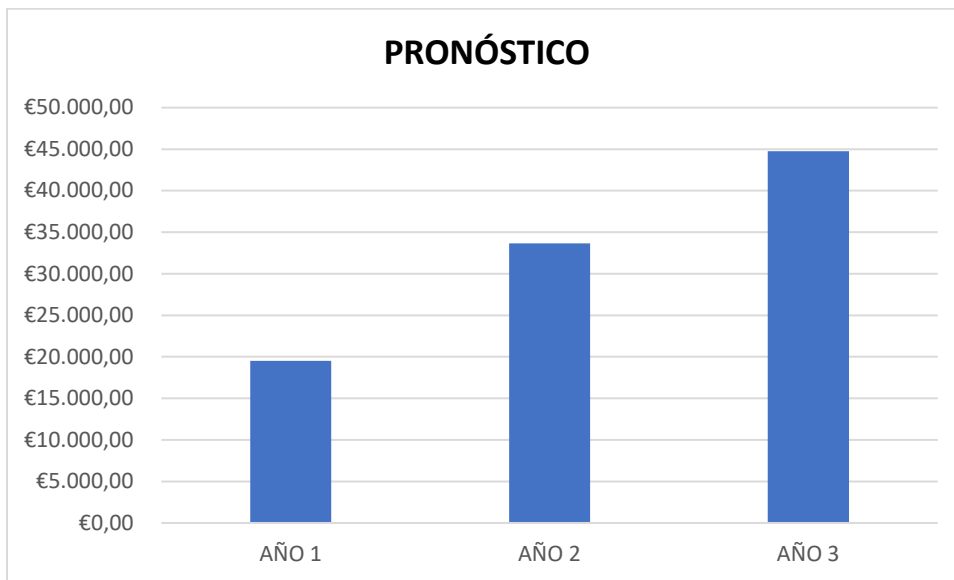
MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTALES
200,00 €	240,00 €	250,00 €	250,00 €	350,00 €	450,00 €	2.640,00 €
1.000,00 €	1.100,00 €	1.200,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.450,00 €	1.450,00 €
300,00 €	350,00 €	400,00 €	500,00 €	500,00 €	600,00 €	3.830,00 €
2.800,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €	3.500,00 €	31.300,00 €
250,00 €	300,00 €	320,00 €	340,00 €	350,00 €	400,00 €	3.100,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.000,00 €
4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	48.320,00 €
4.550,00 €	4.990,00 €	5.170,00 €	5.690,00 €	5.800,00 €	6.400,00 €	58.320,00 €

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Columna1
500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.000,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.160,00 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	300,00 €
1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	1,50 €	18,00 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	225,00 €	2.650,00 €
157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	157,71 €	1.892,52 €
1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	1.139,21 €	13.580,52 €
3.410,79 €	3.850,79 €	4.030,79 €	4.550,79 €	4.660,79 €	5.260,79 €	44.739,48 €

Fuente: Elaboración propia, 2018.

Ilustración 4: Pronóstico



Fuente: Elaboración propia, 2018.

## 12. PLAN DE MARKETING

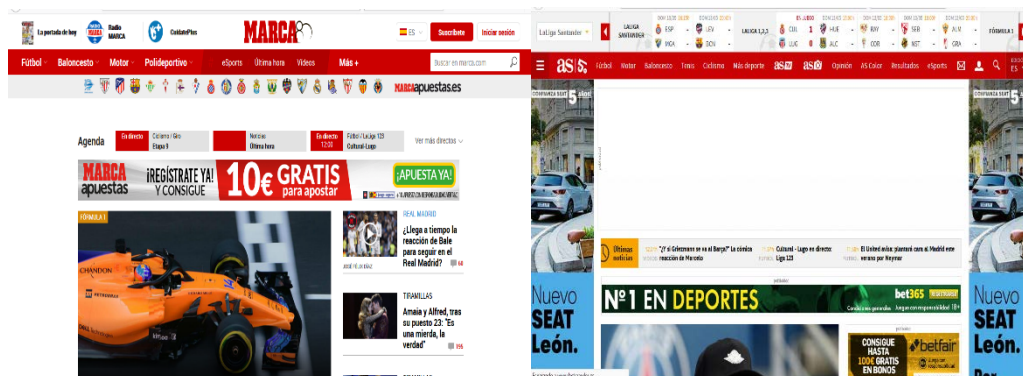
---

Nuestro producto-servicio es una página web, que funcionará como un motor de búsqueda de datos y promoción del deporte y de las actividades en la ciudad de Cartagena. Nuestra página tiene las siguientes características:

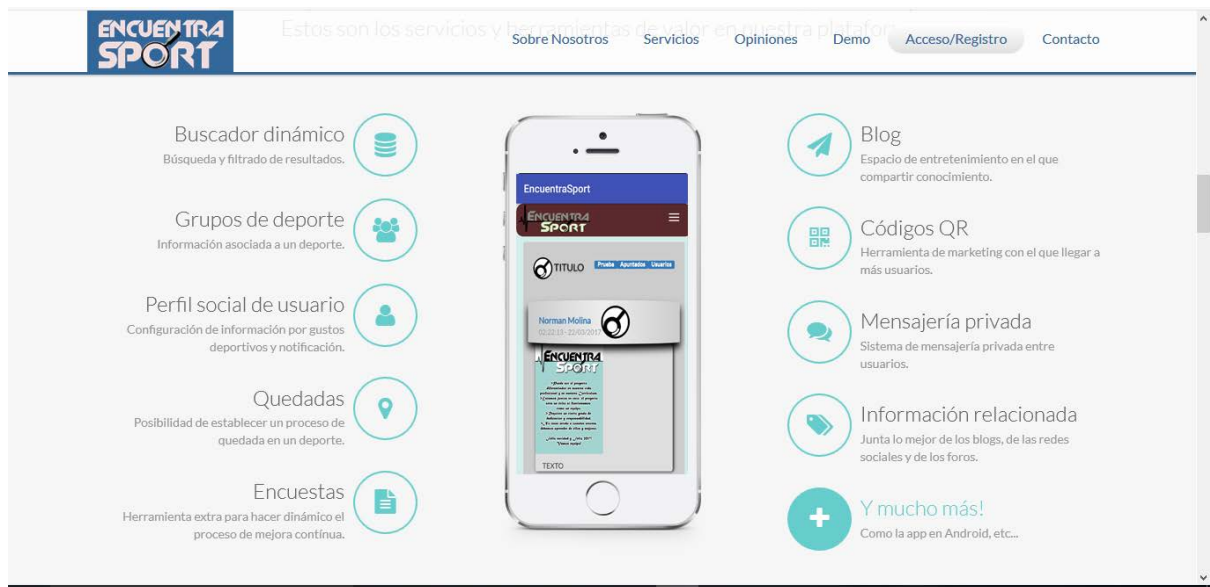
- Tiene un diseño deportivo, de tendencia y colorido estructurado en diferentes temas tales, como deporte, área de entrenadores personales, gimnasios, etc. Nuestro logotipo está descrito en "magnum i", dado que será agradable buscar el tipo de ideas que se están tratando de compartir.



- Un servicio de buen formato administrado por un estudiante involucrado en el área de programación y telecomunicaciones. El servicio será lo más personalizado posible, ya que se tratará de que los usuarios se registren, para obtener una base de datos, o al menos, sus cuentas de correo electrónico para ayudarles a encontrar sus intereses con más facilidad.
- Crearemos una sección en el sitio web, con un espacio para los titulares y enlaces de los principales periódicos en línea, a nivel nacional, como Marca, AS, ETC y a nivel local, como es el caso de SportCartagena, para que los usuarios tengan más atracción para visitar la web.



- Dispondremos de un foro de deportes, donde los clientes podrán, comentar, debatir, y proporcionar sus opiniones y consejos sobre las entidades y los diferentes deportes y actividades. Aparte de eso, será posible comentar y marcar específicamente sobre alguna instalación, servicio o su experiencia general.



- Como nuestra colaboración, es con la universidad, crearemos un área. Que se llamará zona de UPCT y una lista de las diferentes instalaciones del centro pabellón Urbano.
- Lo que buscamos es lograr todos los objetivos, en términos de ofrecer servicios y también otros más enfocados en el futuro, como tener la oportunidad de reservar y pagar directamente desde nuestra web, los diferentes servicios que los clientes desean. En un principio, Encuentrasport no obtendría ningún beneficio de esto, por lo que el pago completo será para la misma entidad. También estamos estudiando la posibilidad de crear una aplicación para tener todos los servicios que ofrece la página en una aplicación de teléfono o Tablet.
- Debido a la creciente preocupación que tenemos por la salud y el deporte, estamos viendo el aumento de las instalaciones, ofertas deportivas y asociaciones, lo que hace casi imposible hacer un seguimiento de toda la información disponible en Cartagena, por eso hemos tenido la idea de agrupar toda la información en un solo lugar. Como comienzo estamos enfocando nuestros esfuerzos en nuestra ciudad Cartagena y sus

alrededores, ya que este servicio se enfoca especialmente en estudiantes de nuestra universidad.

- El objetivo es mejorar siempre la calidad y el número de visitas, por eso no descartamos cualquier opción o estrategia, sin embargo, nunca perderemos la moral o la ética que nos ayudó a iniciar esta inspiradora idea.
- Con respecto al consumidor objetivo, como se dijo anteriormente, básicamente se trata de jóvenes y estudiantes que se preocupan demasiado por su imagen y salud, pero esto no está limitado, porque pueden ser jóvenes, adultos o ancianos, ya que el servicio es plural y gratuito para todos.
- Si se nos diera la oportunidad de un mayor crecimiento y aceptación, intentaríamos intensificar los esfuerzos para cubrir todas las necesidades y ampliar el servicio, pero a corto plazo lo haremos paso a paso. Estos servicios no serán solo indicados a clientes referidos a personas que quieren, por ejemplo, solicitar un gimnasio, también es referido a entidades, ya que serán ellos quienes ingresen su información si así lo desean y podrán estar en contacto, con sus clientes a través de la página web. Con respecto a esto, estamos creando diferentes tablas de información en una base de datos para que, dependiendo del tipo de cliente que sea, podrá registrarse como una persona común, un gimnasio, un entrenador personal, un centro de actividades organizadas, etc.

## **Precio**

### **Presupuesto y financiación**

- Un punto importante del que tenemos que hablar es la financiación del proyecto. Como se trata de una empresa Junior formada por estudiantes, el presupuesto es demasiado limitado. Contamos con gastos, inicialmente, unos 50€ en la contratación del servidor, los dominios, etc. También alrededor de 50€ en 500-1000 folletos y flyers para compartir con personas y entidades. Como se mencionó anteriormente, todas las ganancias no reinvertidas, en el negocio estarán dedicadas a las ONGS. En cuanto a las visitas, realizaremos mensualmente un análisis interno para cada periodo. Esto ayudará a implementar las tarifas publicitarias. Dependiendo de la cantidad de visitas que

obtenemos, los anuncios y las tarifas publicitarias, éstas cambiarán y se revisarán cada 4 meses para adaptarlas a los cambios en el número de visitas.

### **Política de precios**

- El servicio ofrecido será completamente gratuito para el consumidor, no habrá pago alguno. Sin duda, esto aumentará el número de visitas de nuestra página, ya que, si tratamos de hacerlo, la gente seguramente no estaría dispuesta a acceder al servicio. Sin embargo, debemos diferenciar entre el corto, mediano y largo plazo ya que nuestros objetivos son divergentes según el periodo de actividad.
- En primer lugar, es una nueva entrada en el mercado, por lo que no tenemos clientes, ni proveedores. Solo contamos con el apoyo de la universidad, por lo que el objetivo principal en términos de precio es aprovechar al máximo los estudiantes en Cartagena, sin dinero involucrado en el proceso. Los beneficios obtenidos (en caso de que se genere algún tipo de beneficio) se reinvertirán en la asociación y, por tanto, la oferta que podemos hacer es limitada. Es una escala de mediano plazo (es decir, al llegar a una cierta cantidad de visitas diarias), el objetivo es llegar a un acuerdo con los diferentes centros para tratar de obtener promociones especiales para nuestra página web, principalmente pensando en estudiantes que no pueden permitirse pagar las rentas normales para gimnasios o que son consumidores habituales de servicios públicos, y para eso creemos que merecen un incentivo.
- A largo plazo, en caso de tener una buena recepción y ser conocidos en el área en la que estamos trabajando, intentaríamos abrir una sección en la página web donde tiendas y negocios relacionados con el deporte y el entretenimiento podrían promocionarse. Por otro lado, habría acuerdos con los diferentes centros para obtener un porcentaje de los beneficios que obtienen gracias a que nuevas personas demanden sus servicios a través de nuestra página web; todo esto es para conseguir un buen desarrollo de la asociación, comenzando a convertirla en una asociación junior, es decir, cambiar la forma legal de la empresa. Definitivamente intentaremos llegar a esas áreas de Murcia, expandiéndonos desde Cartagena a las afueras y más allá.

### **Promoción**

Además de la publicidad en redes sociales, que consideraremos más adelante como una forma de distribuir nuestro servicio, trabajaremos en las siguientes acciones:

- Nota de prensa: después de la apertura del sitio, los medios principales de Cartagena entrevistarán a los socios para darnos la oportunidad de explicar de qué se trata y la importancia de lo que estamos haciendo en nuestra carrera. Además, aprovecharemos el apartado de nota de prensa que tiene nuestra página web de la UPCT, y SportCartagena.

Apartado de notas de prensa de la página web de la UPCT:



- Programas de televisión: otra forma efectiva de promocionar nuestro servicio es a través de la televisión regional.



The screenshot shows the website for HbbTV (Hybrid Broadcast Broadband TV) for Televisión Región de Murcia. The page features a navigation menu with options like 'TV EN DIRECTO Y A LA CARTA', 'Archivo', 'Informativos', 'Deportes', 'Programas', 'Servicios', 'HBBTV', 'Ayuda y FAQ's', and 'Registro'. A central section titled 'HBBTV' explains the service, stating it combines broadcast TV with broadband services to offer interactive content. It includes a 'Guía HbbTV' and a note about activating the service on compatible devices. On the right, there are social media links for Facebook (28078 Me Gusta) and Twitter (15486 Seguidores), and a 'última hora' section with news items like 'Nubes de evolución diurna y descenso de temperaturas' and 'Aumenta el número de cámaras de vigilancia en la Región de Murcia'. A footer notice states: 'Este sitio web utiliza cookies propias y de terceros para mejorar la experiencia. Acepto Leer más'.

- Nuestra idea, es la de aparecer en algún programa, de lo que se dan en el canal de la región de Murcia, y solicitar la asistencia a éste, y así dar a conocer nuestro proyecto.
- Colocación de productos en las facultades, partimos de la idea de que una imagen vale más que mil palabras: este el principal valor del negocio, y, por tanto, nuestra presencia en páginas web, paneles, patrocinio y puertas de entrada de las diferentes facultades de la UPCT será básico.



The screenshot shows the 'Tablón de Anuncios' (Notice Board) website of the University of Murcia. The header includes the university's name and logos for 'Campus de Excelencia Internacional' and 'CAMPUS MARE NOSTRUM'. The main content area lists several announcements with 'Info' links:

- Premios WONNOW para alumnas:** Las alumnas matriculadas en el último curso de carreras de las áreas de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas de las 84 universidades españolas podrán presentar su candidatura para optar a los premios. Por un lado, se entregará un galardón en metálico a la alumna con mejor expediente académico, que recibirá una dotación económica de 10.000 euros. Por otro lado, se premiará a 10 estudiantes, que tendrán acceso a una beca remunerada para trabajar en CaixaBank, entidad presidida por Jordi Gual y cuyo consejero delegado es Gonzalo Gortázar. Se les hará un contrato de 6 meses en formato prácticas con posibilidad de incorporación a la empresa al finalizar este plazo. Además, también se beneficiarán de un programa de mentoring impartido por Microsoft, que ofrecerá asesoramiento sobre aspectos relacionados con el desarrollo de su carrera profesional en la industria tecnológica. Todas las interesadas en participar en esto Premios, pueden presentar su candidatura en la web [www.WonnowAwards.com](http://www.WonnowAwards.com) hasta el 30 de junio.
- II Jornadas Transtornos del Comportamiento y de la Salud Mental**
- Becas de estudios internacionales**
- Convocatorias INJUVE**  
Convocatorias de Becas, Ayudas, Premios, Exposiciones...etc.
- Programa de Visitas Guiadas "CONOCE TU CIUDAD"**  
Toda la información en el programa adjunto



- Promociones iniciales para la apertura: habrá un póster o una imagen en las pantallas principales en las entradas de las facultades para atraer de un boom de mercadotecnia, es decir, hacer que los estudiantes y visitantes de las facultades miren este anuncio cada vez que pasa por al menos una semana.
- Información para empresa e instalaciones: los socios del negocio visitarán y llamarán a las diferentes entidades para conseguir que nuevos clientes participen en el sitio web. Crearemos un conjunto de notas, información o folletos con toda la información web, pero no serán como los que se les darán a las personas en la calle, serán especialmente para las entidades.
- Volantes y tarjetas de visita: los socios de EncuentraSport encontrarán tiempo libre para pararse en las puertas de las facultades, las instalaciones, y algunos de los eventos deportivos donde hay un gran número de personas, como partidos de fútbol Cartagonova, partidos de la UPCT, maratones, carreras... también encontraremos la oportunidad de dejar nuestros folletos y volantes en diferentes tiendas del centro de la ciudad.
- Anuncios en los 40 principales, cadena ser y cope: los anuncios de radio siguen siendo muy efectivos para atraer a más clientes, es por eso que hemos elegido dos tipos diferentes de radio para tratar de llegar a los diferentes segmentos, uno musical y otro informativo. nuestros anuncios se emitirán durante los primeros meses del año, aprovechando la operación bikini y luego en los meses posteriores al verano (septiembre, octubre) ya que las personas normalmente vuelven a la rutina.



- Cartel publicitario en Paseo Alfonso XIII: tomaremos este espacio ya que es una avenida muy concurrida.
- Patrocinio de los equipos de la UPCT: para empezar, trataremos de darles voz a través de la página web y nuestras diferentes redes sociales; tal vez el futuro y dependiendo de nuestro crecimiento, podremos patrocinar adecuadamente algunos equipos, de fútbol o baloncesto.
- Instalación urbana y Estadio Cartagonova: Dispondremos de una valla publicitaria en estos estadios con nuestro logotipo.



## **Distribución**

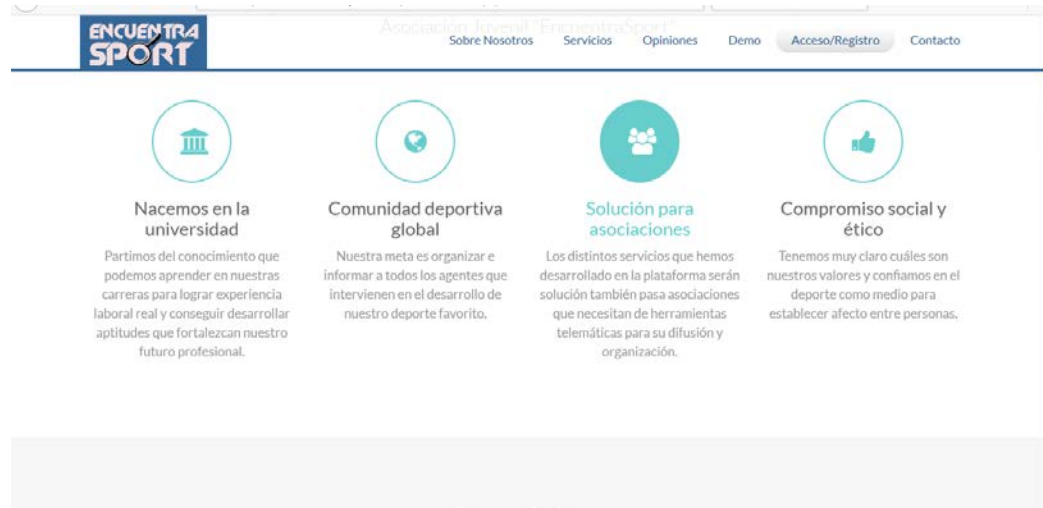
El principal canal de distribución de EncuentraSport seguramente no será la página web en sí, en cambio usaremos las diferentes páginas web relacionadas con la universidad de Cartagena para obtener el reconocimiento de los estudiantes que las visitan a diario. Además, las redes sociales tendrán un lugar especial para que nuestras estrategias lleguen a las personas, ya que es probablemente el mejor distribuidor de información que cualquiera puede obtener a un precio realmente bajo, casi gratis. Es una forma fácil, eficiente y cómoda de mantenerse en contacto con otras personas, precisamente por eso la utilizaremos como plataforma donde dar información sobre todo lo promocionado en nuestra página web, próximos eventos relacionados con deportes, etc.

Por otro lado, dado que aún no se reconoce el negocio, contaremos con un lugar en los sitios web de la UPCT. Allí será posible encontrar un enlace a EncuentraSport.es, por ejemplo, podría estar ubicado en uno de los lados como este. A corto plazo, este es para nosotros la mejor manera de lograr nuestro mercado objetivo, sin embargo, un crecimiento en el negocio podría llevarnos a otros acuerdos con entidades más influyentes, como el consejo de Cartagena.

## **ESTRATEGIA**

Nuestra idea es tener una estrategia de diferenciación de segmentos en el mercado. En este caso, no estamos considerando segmentaciones cuando se trata de edades, sino segmentaciones, cuando se trata de los diferentes deportes disponibles, es decir, dividiremos nuestra página web en la variedad de actividades y deportes. De esta manera, pondremos ofrecer un conjunto múltiple de oportunidades para encontrar la actividad perfecta para el otro.

Un tema muy importante para nosotros es el hecho de que algún día dejaremos la administración del negocio para nuevos estudiantes, es por eso que pensamos en encontrar algunos pasantes que nos sigan en el futuro, para mostrarles cómo funciona y para asegurarnos de que sigan nuestros pasos cuando nos hayamos ido. Pero es algo que hemos planeado para el futuro, una vez que ya estemos asentados.



## Conclusión

---

Las redes sociales son una puerta que abre muchas opciones de una nueva dimensión a los procesos de aprendizaje. Permiten que los estudiantes se puedan poner en contacto con otros entornos y con personas de ideas tanto similares como diferentes.

A esto nos venimos refiriendo a nuestra aplicación, que en el futuro será una herramienta que ayuda a la educación del deporte y conseguir llevar un estilo de vida saludable, ya que lo que pretendemos es conseguir el aumento de la participación y motivación de los estudiantes a la hora de hacer deporte. Ya que les presentaremos un contenido más cercano a ellos, en una plataforma donde se pondrán en contacto con más usuarios que llevan un estilo de vida saludable. La ventaja es que, al presentarles este estilo de vida en una red social juvenil, éstos se verán más atraídos por esta, e intentarán imitar al resto de comunidad.

Aunque a corto plazo nuestro público objetivo sea el conjunto de universitarios, a largo plazo la aplicación correrá de boca a boca hasta llegar a los alumnos de institutos, y los diferentes jóvenes a los que les interesa el deporte.

Como conclusión podemos decir que nuestra red es una nueva forma de vivir el deporte, ya que generará un amplio campo de oportunidades tanto para los deportistas como para los comercios, ya sea creando nuevas oportunidades, obteniendo nuevas ideas, nuevos clientes, etc., además de suponer otros numerosos beneficios como los siguientes:

- Les dará a conocerse en nuestra red a sus diferentes públicos objetivos.
- Una comunidad diversificada.
- Incentivar el turismo de la ciudad.
- Incentivar el desarrollo comercial.
- Les permitirá buscar y encontrar usuarios que se sientan identificados, y una vez localizados, se creará una comunidad que permite hablar e interactuar entre ellos.

## Bibliografía

---

- Bayó, S. (06 de 2018). *¿Cuál es la edad de los usuarios de las redes sociales?* Obtenido de Agencia Marketing Online: <https://www.mediatick.es/blog/cual-es-la-edad-de-los-usuarios-de-las-redes-sociales/>
- Gómez, R. G. (1 de 02 de 2018). La inversión publicitaria creció en España el 1,8% en 2017. *El País*, pág. 1.
- López, J. Á. (18 de 08 de 2017). Cinco 'apps' para hacer deporte en grupo. *El País*.
- Mecd. (12 de 2015). *Encuesta de hábitos deportivos*. Obtenido de [www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/deporte/ehd/Encuesta\\_de\\_Habitos\\_Deportivos\\_2015.pdf](http://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/deporte/ehd/Encuesta_de_Habitos_Deportivos_2015.pdf)
- Platz, A. R. (09 de 2015). *Plan de empresa para la creación de una aplicación de telefonía móvil sobre ocio marítimo*. Obtenido de <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/78450/TFG%20ALEXANDER%20ACABADO.pdf>

