

CAMPO DE PAINTBALL AREA 83

**FRANCISCO DARIO CALDERON MARIN
COD. 2030784**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACION
BOGOTA, 2013**

1. GENERALIDADES

1.1. ORIGEN Y MOTIVACIÓN

La creación de empresas sostenibles y con altos índices competitivos se ha convertido en la mejor opción para muchos jóvenes emprendedores, quienes desean motivar el crecimiento de la economía bien sea con productos o servicios que cumplan con las necesidades de calidad que los usuarios requieren. Sin embargo cabe resaltar que la economía mundial actualmente atraviesa por un proceso de transición comercial que obliga a los creadores de empresa a ser innovadores y a explotar mercados cuya competencia hasta ahora ha sido oligopolizada. Además, si se tiene en cuenta las actuales tendencias mundiales en cuanto a preferencias de compra se refiere, se puede observar que los consumidores buscan productos y servicios que aparte de satisfacer su necesidad inmediata aporten algún tipo de beneficio adicional, ya sea físico o emocional. Es el caso del deporte cuyo objetivo principal es el de recrear a las personas que lo practican, y aparte proporcionarles beneficios en cuanto a salud y condición física se refiere. Por ende el Deporte representa una buena opción de negocio ya que cumple con las características anteriormente mencionadas.

La ejecución de una actividad física contribuye al desarrollo corporal y social de las personas, además, su práctica requiere de lugares específicos que cuenten con las características básicas y necesarias para el óptimo desempeño de quienes realizan dichas actividades, sin embargo en Colombia y específicamente en Bogotá existen muy pocos escenarios deportivos que se dediquen totalmente a la prestación de estos servicios, es el caso Paintball cuya práctica requiere de lugares especializados tanto en su infraestructura como en la prestación misma del servicio. Además este pequeño grupo de establecimientos se encuentran conglomerados en sectores empresariales y/o comerciales cuya ubicación principal es el norte de la ciudad.

El sector nororiente de Bogotá, este es un sector en su gran mayoría residencial, además, constantemente presenta una gran afluencia de personas debido a su desarrollo económico, cultural, social y comercial. En esta zona actualmente no existen campos para la práctica de Paintball, por eso se hace posible crear una empresa que se dedique a la prestación de dicho servicio, teniendo en cuenta que es un punto estratégico para la comercialización del mismo, puesto que es muy concurrido por estudiantes universitarios, de colegios y empleados de oficina, personas que se caracterizan para la práctica de este deporte.

1.2. ANTECEDENTES

1.2.1 Empírico

El Paintball es un juego de equipo que combina ejercicio físico y estrategia, un deporte apasionante y sobre todo divertido. Básicamente el juego consiste en que dos equipos deben alcanzar un objetivo determinado. Para conseguirlo tendrán que eliminar a los oponentes marcándolos con bolas de pintura utilizando unas "marcadoras" de aire comprimido (de ahí el nombre de marcadoras). Las bolas de pintura están hechas de gelatina, similar a la de los medicamentos y al igual que la pintura, son biodegradables y solubles al agua. Dentro del Paintball, existen muchas modalidades de juegos, algunos como "la conquista de la torre", "banderas cruzadas", "bandera central" entre otros. Este deporte se basa en formar 2 equipos y dispararle a su oponente, al momento del impacto las bolitas se rompen y manchan a su oponente, este deporte es una forma sana, de divertirse en familia o con los amigos.

1.2.2 Documentales

Un juego que resultó del ocio de quienes cortaban árboles en Norteamericana se terminó convirtiendo en un creciente hobby de jugadores en Colombia y el mundo. A punta de estrategia y algo de puntería se trata de romper con la tradición.

Pareciera que fuera soldados que se alistan para una batalla, su armadura son unas llamativos busos y unas sudaderas que tienen como característica la comodidad. Algunos se protegen los codos y las rodillas, todos se colocan máscaras y cada uno toma su 'munición' y su 'arma', es hora del juego..

A las afueras de cualquier ciudad en Colombia existen estos escenarios para simular un combate que recurre a los más antiquísimos juegos de estrategia bélica, allí un equipo trata de demostrarle al otro que es mejor. Eso es el paintball, un juego en donde la habilidad, la adrenalina, la puntería y una piel dura son los elementos para meterse en este juego.

1.3. SITUACIÓN PROBLEMA

Actualmente las oportunidades de negocio se encuentran en ideas innovadoras debido a la saturación de competencia y al cambio en las preferencias de los consumidores.

Una buena opción de negocio es el deporte y dentro de esta, se tiene el Paintball el cual no tiene mucha afluencia de seguidores y practicantes, donde algunos segmentos de mercado aún no han sido explotados completamente en Colombia e incluso en la ciudad de Bogotá.

Por esto se hace necesario conocer la historia del Paintball su evolución en Colombia, la reglamentación y las normas implícitas en este deporte. Así mismo es necesario determinar la forma en cómo se formula, evalúa y ejecuta

un proyecto de inversión, además conocerlos conceptos más relevantes para el óptimo entendimiento de este proyecto.

1.4. JUSTIFICACIÓN

El crecimiento de la tasa de desempleo en Colombia es una constante desde hace más de una década, en los años 90 este fenómeno estaba directamente relacionado con el declive de la economía nacional, sin embargo desde el año 2000 hasta el presente año, esta ha empezado a tener cambios satisfactorios, teniendo un crecimiento paulatino pero constante, no obstante el caso del desempleo es totalmente diferente, no solo no disminuye sino que por el contrario aumenta notoriamente, “por ello no resulta sorprendente que no existe relación directa entre crecimiento económico y generación de empleo”.

Tal es el caso de los Profesionales recién graduados quienes al no encontrar empleo en su campo laboral, por infinidad de motivos entre ellos la escasez de oferta, optan por realizar labores ajenas a su profesión y poco calificadas con el objeto de obtener una fuente de ingresos fija que les permita poseer una calidad de vida aceptable, Sin embargo los Profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación tienen una ventaja bastante marcada frente a los demás profesionales, puesto que han sido preparados para crear empresa, lo que les posibilita no solo establecer su propia fuente de ingresos, sino además generar empleo contribuyendo así al crecimiento económico.

En esta idea cabe anotar que el éxito en la creación de empresas ya sean micro, pequeñas, medianas o grandes, se basa principalmente en la introducción al mercado de productos o servicios innovadores que satisfagan plenamente las necesidades de los clientes y que aparte les proporcionen algún tipo de beneficio adicional. Otro factor a tener en cuenta para el logro de este objetivo es el de ingresar a un mercado nuevo conformado por pocas empresas con elementos diferenciadores que permitan obtener ventajas competitivas y comparativas.

El origen de este proyecto se fundamenta principalmente en la anterior argumentación, debido a que para el autor es de vital importancia el hecho de tener una empresa propia para de esta forma poder aplicarle los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera e ir contribuyendo paulatinamente a la generación de empleo en Bogotá, además esta organización permite poseer una excelente fuente de ingresos. Otro de los factores que motivaron a desarrollar este Plan de Negocios es el de aterrizar una idea familiar que surgió hace aproximadamente seis meses debido a la existencia de un terreno en las cercanías de Bogotá destinado a la explotación de una actividad económica.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Realizar un plan de negocios para la creación de un campo de Paintball en la ciudad de Bogotá.

1.5.2 Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico respecto de las preferencias de los habitantes Bogotá, en cuanto a la práctica de Paintball se refiere.
- Hacer un estudio de la competencia que existe a través de las empresas dedicadas a la dedicación de campos de Paintball, con el fin de determinar la forma en como estas prestan su servicio.
- Realizar un plan de mercadeo para determinar la forma en cómo se prestara el servicio y las estrategias a utilizar para llegar al cliente objetivo y posicionar a la empresa en sus mentes.
- Establecer los recursos físicos, técnicos y tecnológicos necesarios para la ejecución del proyecto por medio de un plan técnico.
- Elaborar un plan administrativo con el fin de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos de la empresa de una manera eficiente y eficaz.
- Determinar las políticas, normas y procedimientos legales en los que se incurren para la puesta en marcha del proyecto, todo esto por medio de un plan legal.
- Hacer un plan Financiero con el objetivo de conocer los requerimientos de capital necesarios para la ejecución del proyecto.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto para determinar su factibilidad.

1.6. ALCANCE

Este proyecto está presupuestado para llegar hasta la formulación y evaluación financiera del mismo.

1.6.1 ESTRATEGIA COMERCIAL

En la actualidad las empresas que conforman la competencia de Paintball son muy reconocidas en el mercado, por ende se hace necesario plantear algunas estrategias de ventas que permitan ser competitivos y tener una mayor acogida por parte de los posibles clientes de la empresa, teniendo en cuenta la anterior afirmación se fundamentara en las siguientes estrategias para posicionar la marca.

Creación de un paquete promocional basado en estímulos que les permitan a los clientes utilizar nuevamente los servicios de una forma más frecuente.

Creación de un servicio enfocado en los estudiantes tanto de colegio como universitarios para que puedan acceder a los campos de Paintball, a unos precios inferiores al del resto de los usuarios.

Crear unas alternativas de recreación y diversión aparte del Paintball, mientras las personas esperan su turno para jugar.

Se mencionara unas alternativas de comunicación como los siguientes:

- Menciones en emisoras de radio juveniles y de gran audiencia.
- Una Valla cercana a las instalaciones.
- Volantes.

La garantía que otorgada los campos de Paintball consiste en la asistencia para-médica requerida durante la prestación del servicio, el procedimiento consiste como primera medida en diligenciar un formato previamente diseñado por el médico deportólogo en el cual se indaga de manera general el estado de salud actual de cada una de las personas que deseen jugar en el campo, así como los impedimentos y contraindicaciones que poseen para la práctica del Paintball.

Como segunda medida al momento de cancelar el servicio cada persona se hace automáticamente acreedora a la asistencia para-medica requerida por concepto de fracturas, traumas, golpes y demás eventualidades que se puedan presentar durante la práctica del Paintball. La garantía perdurará únicamente por el tiempo de contratación del servicio, es decir, que una vez acabado el tiempo por el cual fue contratado el campo igualmente desaparecerá la garantía.

La atención a clientes se hará de forma directa y en el punto de venta, es decir, que las personas interesadas en adquirir los servicios de Paintball se deben dirigir al campo y allí recibirán tanto el servicio como la garantía del mismo, debido a que la base de este, no puede ser removida del sitio en el que originalmente fue instalada.

Organizamos campeonatos, torneos y mini-torneos entre colegios universidades e instituciones, despedidas y agasajos.

Celebramos su cumpleaños, el homenajeado del día, acompañado de sus mejores amigos y familiares disfrutaran de descuentos para la práctica del paintball.

Desarrollamos talleres para la construcción de equipos de alto rendimiento orientados al liderazgo, la comunicación, el trabajo en equipo y autocontrol bajo condiciones de presión. Siendo de importancia, ya que las empresas obtienen a través de nuestro conocimiento el cómo hacer que sus ejecutivos se alineen rápidamente de acuerdo a nuevos objetivos.

Eliminar el estrés en la parte laboral practicando paintball en compañía de los compañeros de trabajo y claro también el jefe, participando en un trabajo en equipo, con liderazgo y el cumplimiento de objetivos, todo esto se alcanza con la práctica de nuestro deporte.

ESTUDIO TECNICO

Nombre del Proyecto: Área 83

Localización: Estará ubicado en la zona norte de Bogotá....

Tamaño: Lo primero que se necesita para montar un Campo de Paintball es el terreno, un terreno grande da más posibilidades, ya que puedes montar muchos escenarios. Lo normal para triunfar es tener:

- Un Bosque. Es el escenario que más solicita la gente que practica Paintball recreativo, suelen ser terrenos grandes sobre 10.000 metros cuadrados.
- Campo de Speedball. Son campos pequeños, generalmente de 50X30 metros y con muchos obstáculos se realizan juegos más rápidos. Se suelen hacer distintas decoraciones.

A diferencia de por ejemplo el basquetbol, donde la cancha es estándar y tiene un dibujo de zonas fijo, complejo y muy reglamentado, en el paintball (cualquiera sea su modalidad) el terreno de juego es libre siempre y cuando respete normas de seguridad básicas para impedir que lo que sucede adentro del campo repercute afuera.

Las características del espacio serán determinantes de la modalidad de juego a emplear, y viceversa. En un espacio liso y abierto puede instalarse perfectamente una cancha de Paintball. Asimismo, un campo boscoso proveería automáticamente un escenario conveniente para jugar, que podría beneficiarse con mínima infraestructura.

En el caso de espacios cerrados, debe prestarse especial atención a la velocidad de disparo de las marcadoras, ya que van a ser más frecuentes los impactos a corta distancia.

La infraestructura: Poder incluir como infraestructura a:

- Los elementos del campo de juego (obstáculos artificiales, construcciones, decoración como puede ser un vehículo abandonado);
- El área de bajas (zona segura físicamente protegida de impactos que puede estar al borde del área de juego).
- El área de servicios del campo (mostrador de atención al cliente, zona de carga de gas y paintball, vestuario, baño).

La infraestructura en la zona de juego puede ser muy variada: parapetos y paneles de madera, neumáticos, barriles y todo lo que la imaginación y el reglamento de seguridad permitan. Debe asegurarse la separación entre el área de juego y el exterior. De ser posible, establecer un perímetro de media-sombra a menos que no haya circulación ni presencia de personas fuera de juego en un radio de 50 metros desde el límite del área de juego.

El área de bajas puede consistir de paredes sólidas, o de media-sombra (preferentemente también con malla de alambre). Su función es proteger de cualquier impacto a los jugadores que están fuera de juego. En el área de bajas se puede estar sin máscara, por lo que no debe existir posibilidad de que ingrese en ella una paintball disparada en juego.

El área de servicios dependerá de las comodidades que quiera ofrecer el campo como establecimiento. Puede ser un techado o una construcción con instalaciones completas. Se pueden incluir todas las comodidades afines a pasar un día de diversión y actividad física.

Plan de Negocios:

* Selección de la idea: A menos que se tenga una idea fija en la mente, se debe acumular un buen número de ideas sin embargo, es preciso reducirlas a 2 o 3, aplicando algunos criterios de selección que agrupan respectivamente en aspectos intangibles y en requisitos mínimos.

* El plan de mercado: Una vez seleccionada y definida la idea – producto o servicio y que quizá se haya llegado al prototipo del producto o al sistema de servicio, y que se decidió la clase de empresa, se procede a realizar un estudio de mercados.

El estudio de mercado es un conjunto útil de técnicas para obtener información acerca del medio ambiente en el que se encuentra la empresa, así como pronosticar tendencias para que esta pueda reaccionar con oportunidad.

El estudio de mercados se divide en varias etapas: definición de los objetivos de estudio, análisis situacional del mercado (investigación informal), estudio formal de mercado, generación de información (secundaria y primaria), caracterización del mercado y desarrollo del plan de ventas.

* El plan de Producción o plan Técnico: Se refiere al procedimiento para realizar un análisis técnico en detalle, que proporcione estimaciones de costos e inversiones del proceso productivo. En cualquier estudio en particular, es necesario que estos pasos se sigan uno a uno, sin embargo, el esfuerzo, tiempo y dinero destinados al estudio dependerá del tamaño del proyecto, del

número de alternativas de tecnología seleccionada del producto y de la exactitud deseada en las estimaciones de costos.

Un análisis técnico bien hecho nunca será una pérdida de tiempo, ya que si llega a decidir llevar a cabo el proyecto, mucho del trabajo de planear los recursos de la producción ya estará hecho y se podrá proceder de inmediato a la adquisición de equipos y facilidades.

* El plan Financiero: Una vez determinado que el proyecto tiene mercado potencial, un sistema de comercialización posible y un proceso de producción viable, el siguiente paso es preparar la información generada en los estudios de mercado y técnico (de producción) para estimar las necesidades de financiamiento y realizar una evaluación económico - financiera.

2. MERCADO

2.1 Generalidades

Una vez seleccionada y definida la idea – producto o servicio y que quizá se haya llegado al prototipo del producto o al sistema de servicio, y que se decidió la clase de empresa, se procede a realizar un estudio de mercados.

El estudio de mercado es un conjunto útil de técnicas para obtener información acerca del medio ambiente en el que se encuentra la empresa, así como pronosticar tendencias para que esta pueda reaccionar con oportunidad.

2.1.1 Definición de la empresa

Esta empresa se basa mucho en la Recreación la cual explica que es la actitud positiva del individuo hacia la vida en el desarrollo de actividades para el tiempo, que le permitan trascender los límites de la conciencia y el logro del equilibrio biológico y social, que dan como resultado una buena salud y una mejor calidad de vida, esta se demuestra en:

- **Actitud Positiva:** Es una actitud que lleva al aprendizaje, al logro de metas y al crecimiento personal.
- **Actividades para el tiempo:** La recreación debe estar presente en todos los momentos de la vida.
- **Equilibrio Biológico y Social:** La recreación proporciona equilibrio integral al individuo.
- **Mejor Calidad de Vida:** La práctica recreativa siempre ayuda al mejoramiento de la calidad de vida. Las actividades que dañan la persona no son recreación.

2.1.2 Misión

Somos una empresa especializada en campo de Paintball, siendo nuestro objetivo principal es ofrecer a nuestros clientes diversión extrema y entretenimiento, con un máximo de seguridad, siempre rebasando tu expectativa.

Complementamos, ésta, nuestra misión, con la voluntad de difundir este deporte en forma responsable.

2.1.3 Visión

Es una empresa que pone a sus clientes en primer lugar. Focalizamos nuestras acciones para asegurarnos una posición de liderazgo en el mercado local.

Somos sinónimos de responsabilidad, cumpliendo y haciendo cumplir las normas de seguridad exigidas.

2.1.4 Valores

Para cumplir con nuestra misión y visión, los integrantes de esta empresa nos apoyamos en el cumplimiento de los Valores.

- **Seguridad:** Cumpliendo con las regulaciones nacionales e internacionales en materia de seguridad y estableciendo condiciones seguras de trabajo, empleando los recursos y equipamiento adecuados.
- **Puntualidad:** Cumpliendo en forma eficiente con los horarios de inicio y finalización pactados.
- **Calidad de Servicio:** Mejorando en forma permanente nuestra oferta de productos y servicios para asegurar que nuestros clientes reciban un servicio que colme sus expectativas, entretenido y cálido.

2.1.5 Políticas institucionales

SEGURIDAD:

La seguridad es un pilar de nuestra política empresarial. Procuramos advertir a todos nuestros clientes que los productos de Paintball no son juguetes y no son para ser utilizados por niños sin supervisión de un adulto. Las marcadoras de Paintball pueden causar lesiones serias o fatales.

Por eso me he enfatizado en la infraestructura. Nuestros campos están protegidos por 1.680 m² de mallas de seguridad de 2,5 m hasta 6 m de altura de dos tipos, de camuflaje, separadoras entre zonas de juego y seguridad, estacionamiento, vestuarios... y de perímetro, limitando el recinto.

Carteles de señalización Paintball en entradas a zonas de juego.

Disponemos de doble sistema de seguridad para nuestras marcadoras, el mecánico (incorporado en la marcadora) y otro adicional, llamado chupete (un tapón).

En Paintball, tenemos probablemente las mejores máscaras, no se empañan en ambiente normal de juego.

Revisamos minuciosamente todo el material antes de cada partida, pasando un control de calidad para el buen funcionamiento de nuestra empresa, realizamos

control de velocidad del disparo para que estén a punto para el juego.

Está demostrado estadísticamente que jugar al Fútbol o al Golf tiene más riesgo que jugar al Paintball.

EXCLUSIVIDAD:

Trabajamos con las mejores marcas. Disfrutaras de Paintball exclusivamente, durante todo el día.

SEGUROS:

En Paintball estará incluido en todas nuestras actividades, Seguro de Responsabilidad Civil y Seguro de Accidentes.

INFRAESTRUCTURA:

Te damos mucho más que una publicidad para contactarnos. También puedes concertar una cita si quieres ver antes de jugar las instalaciones, contamos con un sistema de reserva online y atención telefónica por si tienes alguna duda o en nuestras oficinas. La instalación tiene concedida la licencia de apertura para Actividades Deportivas.

MEDIOAMBIENTE:

En Paintball solo utilizamos bolas biodegradables certificadas, además de borrarse las manchas con el agua se descomponen fácilmente sin dejar ningún residuo en la tierra. Por este motivo no podemos aceptar más bolas que las adquiridas en nuestro campo, ya que en el mercado abundan bolas no biodegradables.

2.1.6 Logotipo y eslogan

Nombre del Proyecto: Área 83



2.2 Producto

2.2.1 Descripción del producto

El Paintball (en español 'bola de pintura') es un deporte en el que los participantes usan marcadoras (se suele evitar la palabra "pistola" para no causar posibles alarmismos) accionadas por aire comprimido, CO₂ u otros gases, para disparar pequeñas bolas rellenas de pintura a otros jugadores. En esencia es un juego de estrategia complejo en el cual los jugadores alcanzados por bolas de pintura durante el juego son eliminados de éste a veces en forma transitoria, a veces en forma definitiva dependiendo de la modalidad. Contrario a lo que se piensa, si es practicado cumpliendo sus normas y utilizando el equipo necesario, es uno de los deportes de aire libre más seguros.

Normalmente en una partida de Paintball se enfrentan dos equipos con el fin de eliminar a todos los jugadores del equipo contrario o completar un objetivo (como capturar una bandera o eliminar a un jugador concreto). Un juego de Paintball típico no profesional suele durar de unos cinco minutos a media hora. El equipo básico necesario para practicar el Paintball no es excesivamente caro (aunque sí pueden serlo las marcadoras y demás elementos de gama alta). El número de bolas de pintura disparadas durante una partida varía según la modalidad de juego y de un jugador a otro: algunos disparan cientos, otros unas pocas e incluso algunos no llegan a disparar en todo el juego.

Las partidas de Paintball pueden jugarse bajo techo o al aire libre y adoptar diferentes formas, siendo algunas de las más populares el woodsball y el torneo o speedball. Las reglas varían ampliamente de una a otra forma, estando diseñadas la mayoría para que los participantes disfruten del juego en un entorno seguro.

2.3 Zona de influencia

Para la aplicación del proyecto será considerada como zona de influencia el nororiente de la ciudad de Bogotá.

2.4 Perfil del consumidor

Este juego va dirigido a grupos de personas mayores de edad, de estratos 3, 4 y 5, ya sean amigos, compañeros de trabajo, conocidos y/o familiares que quieran practicar un deporte de estrategia y puntería al aire libre, quitarse el estrés provocado por el trabajo semanal o estudios, o simplemente pasar un rato agradable con amigos.

Por ser un deporte de conjunto, el esfuerzo colectivo e individual de cada jugador para conseguir realizar el objetivo planteado, creando vínculos de trabajo con tus compañeros de equipo.

2.5 Análisis del sector contexto

2.5.1 Encuesta

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

ENCUESTA SOBRE EL CONOCIMIENTO DEL PAINTBALL

1. ¿Conoce el juego del Paintball?

Si ____ No ____

2. (Solo sí la respuesta anterior fue positiva) ¿Para usted qué es Paintball?

3. ¿Ha practicado el Paintball?

Si ____ No ____

4. (Solo sí la respuesta anterior fue positiva) ¿Cómo le ha parecido?

5. ¿En dónde lo ha Practicado? (Ciudad y campo de juego)

6. (Solo sí ya conoce del juego) ¿Qué le cambiaría al Paintball?

7. (Solo sí NO conoce del juego) ¿Le gustaría conocer del Paintball?

Si ____ No ____

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por juego, al practicarlo?

9. ¿Dónde le gustaría practicarlo? (Lugar dentro de la ciudad)

10. ¿Qué le gustaría encontrar en un campo de Paintball?

11. ¿Recomendaría la práctica del Paintball y porqué?

2.5.2 Tabulación

ENCUESTA SOBRE EL CONOCIMIENTO DEL PAINTBALL

1. ¿Conoce el juego del Paintball?

De 200 encuestas:

- * 176 Conocen el paintball.
- * 24 No conocen el paintball

2. ¿Ha practicado el Paintball?

De 200 encuestas:

- * 150 Lo han practicado
- * 50 No lo han practicado.

3. ¿Cómo le ha parecido?

De 200 encuestas:

- * 200 Dicen que le es interesante el juego del paintball.

4. ¿Qué le cambiaría al Paintball?

De 200 encuestas:

- * 120 Dicen que nada.
- * 80 Desearían encontrar más y diferentes obstáculos.

5. ¿Le gustaría conocer del Paintball?

De 200 encuestas:

- * 200 Dijeron que si, estarían dispuestos a conocer del paintball.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por juego, al practicarlo?

De 200 encuestas:

- * 167 Dijeron que entre 10.000 y 15.000 pesos.
- * 10 Dijeron que entre 15.000 y 20.000 pesos.
- * 23 Dijeron que lo que sea necesario, dependiendo del campo.

7. ¿Dónde le gustaría practicarlo?

De 200 encuestas:

- * 120 Dijeron que dentro de Bogotá.
- * 80 Dijeron que en los alrededores de Bogotá, y/o otros.

8. ¿Qué le gustaría encontrar en un campo de Paintball?

De 200 encuestas:

- * 65 dijeron que más obstáculos, y más difíciles.
- * 22 Dijeron que lockers, y baños.
- * 113 Dijeron que nada, y/o no saben.

9. ¿Recomendaría la práctica del Paintball y por qué?

De 200 encuestas:

- * 196 Dijeron que si lo recomendarían.
- * 4 Dijeron que no lo recomendaría.

2.5.3 Conclusión de la Encuesta

Podemos ver en la encuesta que la mayoría de gente conoce la práctica del paintball.

También estarían dispuestos a jugarlo y a encontrar un campo de paintball dentro de la ciudad, donde tengan un valor agregado para practicarlo con más frecuencia.

Al contrario de lo que muy poca gente piensa, el paintball es uno de los deportes de acción más seguros, además ayuda a mejorar la salud (Los que practican paintball de forma constante cuentan con una excelente forma física y cardiovascular):

- Incrementa el flujo sanguíneo (Se debe tener cuidado si se tiene sobre peso o si es la primera vez que se practica este deporte).
- Aumenta la resistencia física y la flexibilidad.
- Las partes más beneficiadas son las piernas, los brazos y los abdominales, algunos consejos a tener en cuenta, se deben tomar bebidas para mantener el nivel de hidratación, la cantidad a tomar debe ser moderada.
- También fomenta la autoestima.
- Favorece la comunicación porque es imprescindible el trabajo en equipo (los jugadores aprenden a trabajar en grupo).
- Ayuda a construir y reforzar el carácter.
- Estimula las habilidades de liderazgo.
- Libera tensiones acumuladas.

Cada vez más personas, colegios, asociaciones, empresas... Observan los beneficios de venir a jugar paintball , mientras disfrutan de un ambiente sano y agradable, descargando adrenalina y aliviando el estrés de toda la semana.

2.6. Análisis del mercado

2.6.1 La competencia

Este factor es considerado de alta expectativa, por cuanto las empresas que se dedican a la administración y comercialización de Paintball llevan tan solo entre 3 y 5 años en el mercado, por ende dicha actividad económica hasta el momento se empieza a explotar y aparentemente es muy rentable. El impacto es alto porque al crearse una empresa en un mercado nuevo existen mayores posibilidades de éxito para el negocio.

Pocas empresas conforman el sector, para este factor la calificación fue alta debido a que el número de empresas que conforman el sector es muy reducido, además el Paintball tiene gran acogida, lo que permite tener un alto grado de confianza a la hora de realizar este proyecto.

El impacto es alto ya que al existir poca competencia en el sector aumentan las posibilidades de aceptación por parte de los clientes y posicionamiento de la empresa en el mercado.

Las empresas estudiadas consideran que el horario para la comercialización de su servicio está entre la 1:00 PM y las 6:00 PM los fines de semana. El comportamiento para el resto del día presenta un procedimiento uniforme inclinado a la disminución en la adquisición del servicio.

En promedio los días en los que más clientes asisten a estos campos son de jueves a domingos, y el día en el que se presenta la menor asistencia de clientes a estos campos son los lunes y martes, el resto de días presentan una distribución uniforme.

Cabe anotar que aunque todas las empresas utilizan mecanismos diferentes para establecer sus precios estos no varían mucho de una a otra compañía.

Listado de empresas existentes:

- Colombian Paint-ball
- Indoors Paintball
- Metropaintball
- Paintball Bogota
- Al límite Paintball
- Área 51
- Mansión Donoso
- Metropaintball
- Zona de impacto

Con esto finaliza el estudio de la competencia el cual servirá de soporte para realizar el análisis externo, y dentro del análisis interno lo que permitirá comparar el proyecto con la competencia y para de esa forma establecer las debilidades y fortalezas del mismo.

2.7 Valoración de la información

2.8 Diseño de estrategias comerciales

En la actualidad las empresas que conforman la competencia de Paintball son muy reconocidas en el mercado, por ende se hace necesario plantear algunas estrategias de ventas que permitan ser competitivos y tener una mayor acogida por parte de los posibles clientes de la empresa, teniendo en cuenta la anterior afirmación se fundamentara en las siguientes estrategias para posicionar la marca.

Creación de un paquete promocional basado en estímulos que les permitan a los clientes utilizar nuevamente los servicios de una forma más frecuente.

Creación de un servicio enfocado en los estudiantes tanto de colegio como universitarios para que puedan acceder a los campos de Paintball, a unos precios inferiores al del resto de los usuarios.

Crear unas alternativas de recreación y diversión aparte del Paintball, mientras las personas esperan su turno para jugar.

Se mencionara unas alternativas de comunicación como los siguientes:

- Menciones en emisoras de radio juveniles y de gran audiencia.
- Una Valla cercana a las instalaciones.
- Volantes.

La garantía que otorgada el campo de Paintball consiste en la asistencia para-médica requerida durante la prestación del servicio, el procedimiento consiste como primera medida en diligenciar un formato previamente diseñado por un médico deportólogo en el cual se indaga de manera general el estado de salud actual de cada una de las personas que deseen jugar en el campo, así como los impedimentos y contraindicaciones que poseen para la práctica del Paintball.

Como segunda medida al momento de cancelar el servicio cada persona se hace automáticamente acreedora a la asistencia para-medica requerida por concepto de fracturas, traumas, golpes y demás eventualidades que se puedan presentar durante la práctica del Paintball. La garantía perdurará únicamente por el tiempo de contratación del servicio, es decir, que una vez acabado el tiempo por el cual fue contratado el campo igualmente desaparecerá la garantía.

La atención a clientes se hará de forma directa y en el punto de venta, es decir, que las personas interesadas en adquirir los servicios de Paintball se deben dirigir al campo y allí recibirán tanto el servicio como la garantía del mismo,

debido a que la base de este, no puede ser removida del sitio en el que originalmente fue instalada.

Organizamos campeonatos, torneos y mini-torneos entre colegios universidades e instituciones, despedidas y agasajos.

Celebramos su cumpleaños, el homenajeado del día, acompañado de sus mejores amigos y familiares disfrutaran de descuentos para la práctica del paintball.

Desarrollamos talleres para la construcción de equipos de alto rendimiento orientados al liderazgo, la comunicación, el trabajo en equipo y autocontrol bajo condiciones de presión. Siendo de importancia, ya que las empresas obtienen a través de nuestro conocimiento el cómo hacer que sus ejecutivos se alineen rápidamente de acuerdo a nuevos objetivos.

Eliminar el estrés en la parte laboral practicando paintball en compañía de los compañeros de trabajo y claro también el jefe, participando en un trabajo en equipo, con liderazgo y el cumplimiento de objetivos, todo esto se alcanza con la práctica de nuestro deporte.

3 Fase Técnica

3.1 Ingeniería del proyecto

Tamaño: Lo primero que se necesita para montar un Campo de Paintball es el terreno, un terreno grande da más posibilidades, ya que puedes montar muchos escenarios. Lo normal para triunfar es tener:

- Un Bosque. Es el escenario que más solicita la gente que practica Paintball recreativo, suelen ser terrenos grandes sobre 10.000 metros cuadrados.
- Campo de Speedball. Son campos pequeños, generalmente de 50X30 metros y con muchos obstáculos se realizan juegos más rápidos. Se suelen hacer distintas decoraciones.

A diferencia de por ejemplo el basquetbol, donde la cancha es estándar y tiene un dibujo de zonas fijo, complejo y muy reglamentado, en el paintball (cualquiera sea su modalidad) el terreno de juego es libre siempre y cuando respete normas de seguridad básicas para impedir que lo que sucede adentro del campo repercuta afuera.

Las características del espacio serán determinantes de la modalidad de juego a emplear, y viceversa. En un espacio liso y abierto puede instalarse perfectamente una cancha de Paintball. Asimismo, un campo boscoso proveería automáticamente un escenario conveniente para jugar, que podría beneficiarse con mínima infraestructura.

En el caso de espacios cerrados, debe prestarse especial atención a la velocidad de disparo de las marcadoras, ya que van a ser más frecuentes los impactos a corta distancia.

La infraestructura: Poder incluir como infraestructura a:

- Los elementos del campo de juego (obstáculos artificiales, construcciones, decoración como puede ser un vehículo abandonado);
- El área de bajas (zona segura físicamente protegida de impactos que puede estar al borde del área de juego).
- El área de servicios del campo (mostrador de atención al cliente, zona de carga de gas y paintballs, vestuario, baño).

La infraestructura en la zona de juego puede ser muy variada: parapetos y paneles de madera, neumáticos, barriles y todo lo que la imaginación y el reglamento de seguridad permitan. Debe asegurarse la separación entre el área de juego y el exterior. De ser posible, establecer un perímetro de media-sombra a menos que no haya circulación ni presencia de personas fuera de juego en un radio de 50 metros desde el límite del área de juego.

El área de bajas puede consistir de paredes sólidas, o de media-sombra (preferentemente también con malla de alambre). Su función es proteger de cualquier impacto a los jugadores que están fuera de juego. En el área de bajas se puede estar sin máscara, por lo que no debe existir posibilidad de que ingrese en ella una paintball disparada en juego.

El área de servicios dependerá de las comodidades que quiera ofrecer el campo como establecimiento. Puede ser un techado o una construcción con instalaciones completas. Se pueden incluir todas las comodidades afines a pasar un día de diversión y actividad física.

3.2 Localización

Este proyecto tiene como propósito identificar la ubicación geográfica más ventajosa para la ejecución del proyecto; analizando las características fundamentales necesarias para la adaptabilidad de proyecto como el costo de mano de obra, la materia prima, las vías de acceso, la facilidad de distribución, condiciones de vida entre otros factores importantes que determinan la ubicación idónea para el proyecto.

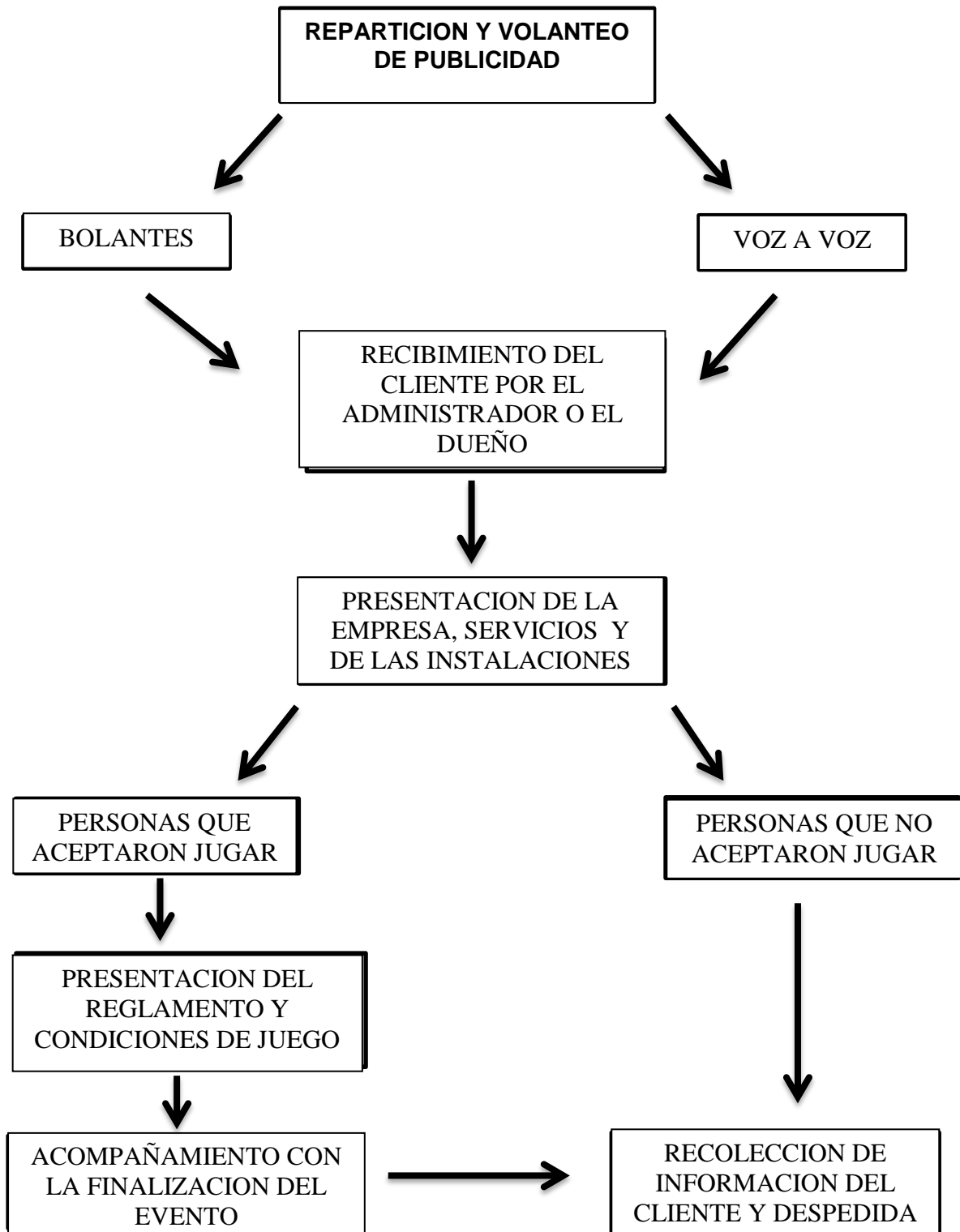
Se realizó un estudio para identificar el lugar exacto para la instalación del proyecto dentro de la localización, siendo este lugar la ubicación más adecuada y que permita lograr los objetivos establecidos por la organización. El cual estará ubicado en la parte nororiente de la ciudad de Bogotá. Comprendiendo desde la calle 170 a la calle 116.

3.3 Tamaño del proyecto

Este proyecto se pondrá en funcionamiento en julio del año 2014. Donde en la inauguración del establecimiento se permitirá la entrada libre a todas las personas que quieran conocer las instalaciones, y así mismo, se ofrecerá una competencia para los visitantes, y aficionados, por último el mismo día, se brindará un concierto de una banda Colombiana de pop.

Habrán promociones y descuentos por ser el día de apertura, a las personas que nos visiten.

3.4 Flujo grama del proceso



3.5 Recursos técnicos

RECURSOS TECNICOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Marcadora (mascara, tanque, cargador, llaves y repuestos)	10	\$ 480.000	4.800.000
Chaleco	20	\$ 60.000	1.200.000
Cilindro de CO2	2	\$ 400.000	800.000
Caja de bolas de Pinturas	1	\$ 80.000	80.000
Medidor de nivel de aire	1	\$ 30.000	30.000
Overoles	20	\$ 50.000	1.000.000
Malla para dividir espacios	1	\$ 800.000	800.000
Guantes por pares	20	\$ 8.000	160.000
Obstáculos (cajas, madera, laminas, llantas, etc.)		\$ 3.000.000	3.000.000
Terreno (bodega) alquiler dos meses	1	\$ 2.400.000	2.400.000
Adecuamiento del sitio		\$ 2.000.000	2.000.000
Equipo de sonido	1	\$ 500.000	500.000
Mesas (sillas)	2	\$ 400.000	800.000
Mobiliario y Equipo informático		\$ 2.000.000	2.000.000
Materiales de aseo		\$ 150.000	150.000
Servicios		\$ 560.000	560.000
Sueldos	2	\$ 600.000	1.200.000
TOTAL			21.480.000,000

3.6 Personal requerido

Se requiere de dos empleados, uno en la parte operativa y otro en la parte administrativa, donde posean los siguientes perfiles:

Debe ser una persona honesta y leal en todo momento, decir siempre la verdad.

Que posea positivismo y una buena autoestima que no le permita desfallecer en los momentos críticos que puedan presentarse tanto fuera como dentro de la empresa.

Que sea puntual tanto en la hora de llegada y salida del trabajo, pero también que sea puntual a la hora de presentar y entregar tareas e informes que se le hayan indicado.

Que sea una persona organizada que mantenga en orden sus apuntes, informes, instalaciones, además una persona que sabe separar muy bien su vida personal de la laboral.

Que sepa escuchar y ser comprensivo con el cliente, saber ponerse en el lugar de él. También buscar solucionar los problemas de los clientes.

3.7 Sistema de control de calidad sobre el producto.

La seguridad es un pilar de nuestra política empresarial. Por eso nos hemos limitado en infraestructura. Nuestro campo está protegido por mallas de seguridad, separadores entre zonas de juego, zona cero, vestuarios.

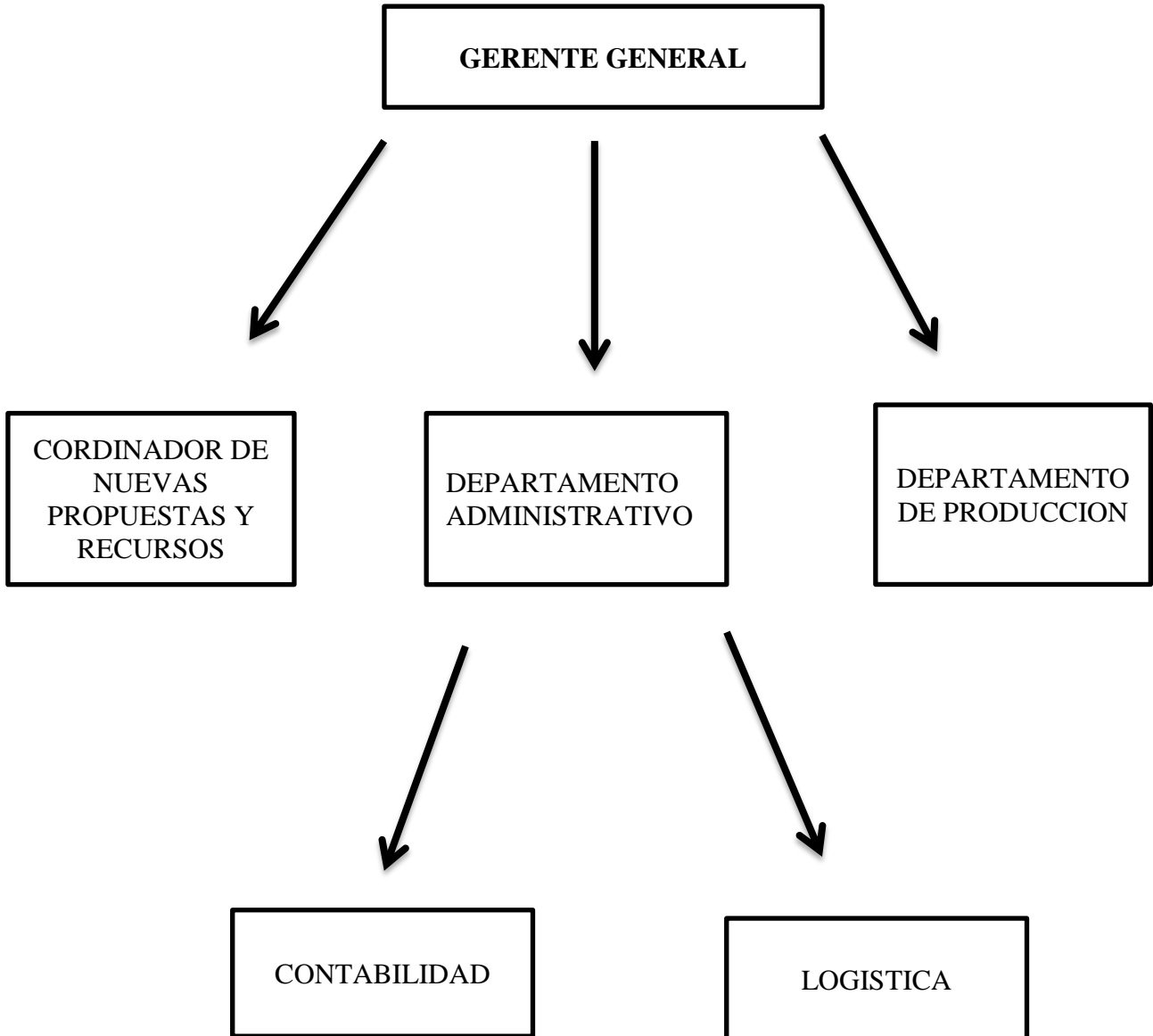
Carteles de señalización en entradas a zonas de juego.

Disponemos de doble sistema de seguridad para nuestras marcadoras, el mecánico (incorporado en la marcadora) y otro adicional, llamado chupete (un tapón).

Tenemos las mejores máscaras, no se empañan en ambiente normal de juego. Revisamos minuciosamente todo el material antes de cada partida, pasando un control de calidad para el buen funcionamiento de nuestra empresa, realizamos control de velocidad del disparo para que estén a punto para el juego.

4 Fase Administrativa

4.1 Estructura organizacional



4.2 Objetivos de la empresa

El objetivo de esta empresa puede dar respuesta a todas estas formas distintas de realizar una actividad. Es un juego muy divertido, que se presta a las bromas, al debate, a la comunicación al trabajo en equipo, a desarrollar el sentimiento de pertenencia, coordinación, liderazgo, visión estratégica de las cosas etc. Además podemos desarrollar infinitas dinámicas de juego que nos permitirán trabajar los aspectos concretos que desee la empresa.

4.3 Personal a contratar

- Coordinador de nuevas propuestas y recursos
- Director Administrativo
- Contador
- Persona en el área de Producción y atención al cliente.
- Persona en el área de organización y aprovisionamiento.

4.4 Manual de funciones y descripción de los cargos

* Coordinador de nuevas propuestas y recursos:

Brindar apoyo administrativo y técnico a la Gerencia del proyecto con el fin de garantizar la viabilidad de los proyectos, programas y actividades que se planean y se ejecutan en esta dependencia.

Participar en el diseño y formulación de los procedimientos administrativos con miras a mejorar la utilización de los recursos físicos, presupuestales y técnicos disponibles para la ejecución de los proyectos.

* Director Administrativo:

Administrar los recursos humanos, materiales (logística) y financieros relacionados con los procesos de negocio, diseñando las políticas y procedimientos a seguir en materia presupuestal, flujos de efectivo, análisis financiero, movilidad del personal y control del gasto administrativo; garantizando el suministro oportuno de los recursos necesariamente requeridos

en la implementación de los proyectos operativos y operación de las unidades de negocio.

* Contador:

Selecciona, diseña y utiliza las técnicas y procedimientos apropiados para solucionar problemas contables, ajustándose a la normativa jurídica vigente y considerando su interrelación con los sistemas administrativos y con el contexto socio-económico en el que deben ser aplicados.

* Persona en el área de Producción y atención al cliente:

La persona de producción es la encargada de realizar una relación estadística entre los precios de insumos, hacer estudios de mercado, y dar a conocer al Gerente cuáles son las necesidades actuales de acuerdo a esta información.

También debe de coordinar los parámetros de producción, volumen a producir, tiempos de producción, tiempos de entrega, además de proveer información sobre cuestiones de diseño.

Supervisar la atención que se proporciona a los usuarios de manera personalizada y vía telefónica, así como atender personalmente los casos que requieran su intervención.

* Persona en el área de organización y aprovisionamiento:

Gestionar la función de compras, incluyendo las contrataciones para el suministro de bienes muebles, para la prestación de un mejor servicio, para la ejecución de acciones de apoyo, y las contrataciones de estudios.

Proveer la infraestructura y servicios logísticos y de mantenimiento necesarios para el buen funcionamiento de la empresa, incluyendo la programación y control de las actividades establecidas.

4.5 Procesos de ingresos y salida de personal

El presente Procedimiento tiene por finalidad establecer las disposiciones que regirán el ingreso y salida del personal de las instalaciones de la empresa en horas de trabajo, así como su permanente identificación como trabajador de AREA 83.

Los trabajadores tendrán un horario de lunes a domingo de 12:00am a 7:00pm, donde cuentan con una hora de almuerzo.

Todos los trabajadores de AREA 83, están obligados al uso de un carnet, donde los hace parte de nuestra empresa, luciéndolo en lugar visible y apropiado durante el horario de trabajo.

4.6 Tipos de contratación

Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo)

El cual contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.

4.7 Tipo de sociedad

La empresa AREA 83, estará constituida como PERSONA NATURAL COMERCIANTE la cual es aquella que ejerce dicha actividad de manera habitual y profesional a título personal. Dicha persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.

CONCLUSIONES

A partir de la creación del campo de paintball AREA 83 se quiere dar a conocer diferentes alternativas para que las personas de todas las edades participen de unas instalaciones agradables, atención oportuna, acompañamiento a nuestros clientes durante la práctica del Paintball (seguimiento a riesgos, primeros auxilios), ofreciendo calidad y valores agregados en nuestros servicios recreativos y deportivos.

Referencias

<http://www.taringa.net/posts/deportes/3179234/Paint-Ball---El-juego-del-ano.html> / Historia y reglamento del Paintball.

<http://www.hobbiesydeportes.com/leyes.php> /Decreto 2535 De 1993, TITULO III. CAPITULO I. ARTICULO 25.

Estudio financiero pdf, Profesor Diogenes Lagos Cortes (fase financiera).

<http://www.kingman.com/> / El fabricante de armas de paintball Spyder, serie de Java, XTRA, obturador y TL Plus.

http://www.ansgear.com/REDZ_Paintball_s/1421.htm /Fabricantes de equipos de protección.

<http://www.dane.gov.co/> / Dane (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), Tabla de estratos de Bogota.