



Comunicación Social - Organizacional

Trabajo de grado - emprendimiento
Cancha Sintética (Sácala del Estadio)

Olga Milena Cañas Ferreira
Jhohan Gómez de la Cruz

Bogotá- 2018



Figura 1 Pieza digital para uso de redes sociales

Va dirigida a cada uno de los integrantes de mi familia por su esfuerzo y dedicación, pero en especial a mi madre, Yecenia Ferreira, por su persistencia y lucha constante para salir adelante, gracias por ser mi soporte en momentos de dificultad, y amarme sin condición alguna. Dios bendijo mi vida con la tuya.

Olga Cañas Ferreira

Esta dedicatoria va dirigida para mi familia, quienes con su apoyo, dedicación y amor me ayudaron siempre a salir adelante y a nunca dejar de soñar, en especial a mi madre quien siempre está a mi lado ayudándome en cada paso del camino, incluso desde el cielo. Ella es quien me da la fuerza en mi momento de necesidad.

Jhohan Gómez de La Cruz

Agradecimientos

Queremos agradecer a Dios, a nuestras familias por habernos forjado como las personas que actualmente somos, muchos de nuestros logros se los debemos a ustedes por depositar su tiempo, su confianza y su amor incondicional hacia nosotros. A cada profesor por guiarnos en el camino académico, pero sobre todo del éxito.

Índice

Nombre de la empresa	7
Logo	7
Introducción	8
El negocio	9
Fundamentación.....	9
Descripción de la Empresa.....	10
Planteamiento estratégico.....	10
Postura ética.....	12
Descripción producto o servicio.	12
Etapas del proyecto	14
La Comunicación y su aporte en la idea de negocio	16
Marco legal.....	17
 Producto o servicio	 25
Plus - ventaja competitiva.....	25
Características del producto y/o servicio.....	26
Productos o servicios similares en el mercado.....	31
Empresas que trabajan en el mismo sector.....	33
Aporte del modelo de negocio en términos de innovación.....	34
El producto y/o servicio y su representación como una solución única.....	35
 Equipo de trabajo y sistema de negocio	 36
Equipo de trabajo	36
Red de contactos.....	42
Aliados estratégicos comerciales del negocio.....	43
Ventajas de las alianzas.....	44
Recursos adicionales.....	44
 Plan de mercadeo	 45
El cliente.....	45

Cientes o grupos potenciales.....	45
Necesidades y problemas más significativos del cliente.....	45
Razones por las que compra un cliente.....	45
Estrategias comunicativas para la persuasión del cliente.....	46
Medios de comunicación para captar la atención del cliente.....	46
La competencia.....	46
Perfil de la competencia.....	47
Aliados estratégicos de la competencia.....	47
Competidores directos e indirectos.....	47
Diferencial del producto o servicio frente a la competencia.....	47
Análisis del entorno.....	47
Precio producto y/o servicio.....	55
Precio del producto y servicio.....	55
Precio del producto y/o servicio de la competencia.....	55
Precio que el cliente está dispuesto a pagar.....	56
Métodos de pago ofrecidos por el modelo de negocio.....	56
Canales de distribución del producto y/o servicio, captación de clientes y posicionamiento de la marca.....	57
Canales de distribución del producto y/o servicio.....	57
Canales de comunicación.....	57
Estrategia de posicionamiento.....	57
Análisis de riesgos.....	57
Plan financiero.....	58
Lienzo modelo de negocio – CANVAS.....	58
Anexos	60
Bibliografía.....	65

Nombre de la Empresa

Sácala Del Estadio

Logo

La utilización del color verde en el logo de Sácala del Estadio, hace referencia al mismo tono que tiene un campo de fútbol, resaltando las sensaciones de serenidad y armonía que simbolizan la buena salud y la práctica de este deporte. Así mismo, el blanco, rojo y el negro son colores que representan elegancia, sutileza y prestigio, aspectos que queremos transmitir a nuestros stakeholders.

Medidas afiche (800px X 100px – tamaño original)

Tipografía: Arial

Introducción

El fútbol hoy en día es un deporte que atrapa a millones de personas, que genera sensaciones de todo tipo; es un fenómeno social el cual despierta la pasión, la euforia y todas las emociones que se llevan sobre el cuerpo. Son momentos en los que todos buscan siempre un mismo objetivo: “La victoria”, la cual se convierte en un estimulante para niños, jóvenes y adultos quienes lo practican diariamente. Ellos pueden acceder a este deporte, prácticamente en cualquier lugar, parques, plazas y calles, y también lo pueden hacer a cualquier hora del día generando no solo entretenimiento en millones de personas, sino también inclusión, unión y respeto ante la limitación y habilidades de quienes lo practican.

Por lo anterior, esta tesis tiene como objetivo mostrar el proceso de planeación, financiación y ejecución de: **Sácala del Estadio** (SDE), para nosotros es importante buscar nuevas formas de lograr un cambio social y generar dinero /empleo por medio de este negocio. Este proceso en el mundo actual hace parte de la generación Milenialls, actitud creativa que se ve reflejada en el desarrollo de proyectos innovadores, el cual crea un valor agregado para los clientes amantes del deporte. Hoy en día, en el mercado colombiano las canchas sintéticas se han visto saturadas por empresas que ofrecen los mismos productos con poca creatividad, lo cual ha generado en los últimos años un alto grado de competitividad dentro del sector y poca atracción ante el público objetivo.

Por lo anterior, este documento reúne todas las fases para la creación y ejecución de una cancha de césped sintético innovadora, creativa, y en las mejores condiciones para que genere expectativas y encause las propuestas y necesidades del mercado, convirtiéndose en uno de los negocios más posicionados y reconocidos dentro del sector, gracias a la inversión tecnológica (video beam, cámaras filmadoras, parlantes, medición de rendimiento, entre otras) y a los espacios de entretenimiento. De igual manera, se dará a conocer a nuestro público objetivo, la importancia de la comunicación y el rol que asume la responsabilidad social (RSE) dentro de un terreno de juego, más específicamente sobre el fútbol.

El negocio

Fundamentación.

La creación de empresas innovadoras y con altos índices competitivos se ha convertido en la mejor opción para muchos jóvenes emprendedores, quienes desean obtener conocimiento y liderazgo con un negocio propio; el fútbol es ahora un vehículo perfecto para dar marcha a un nuevo proyecto. De acuerdo con Ramírez (2003), el fútbol es un espacio privilegiado para observar las relaciones y el afianzamiento de identidades locales, regionales o nacionales como símbolo de unión y pasión.

Hoy en día, este deporte en Colombia se ha convertido en un fenómeno viral de nuestra cultura. El furor y la pasión ha causado interés en la práctica de éste; aumentando la demanda de sitios donde se implementan actividades deportivas, recreativas y formativas. Se estima que el balompié no solamente es visto como un simple juego, sino también como una posibilidad de negocio, la cual contribuye al crecimiento de la economía, bien sea con productos o servicios que cumplan las necesidades de calidad que los usuarios / clientes requieren.

Es por lo anterior, que Sácala Del estadio será un centro de entretenimiento en el que las personas no solo jugarán fútbol, sino también se sentirán como verdaderas estrellas de este deporte. Su rendimiento será evaluado desde que pisan el césped, a través de un **sistema de sonido y grabación**, el cual simula estar en un estadio, al igual que pantallas donde se podrá observar el partido y donde se mostrarán los goles / jugadas.

Así mismo se evaluará el rendimiento de los jugadores con un software, el cual medirá las estadísticas del partido, posesión, tiros al arco, precisión pase / tiro, tiros de esquina, faltas y rendimiento individual de cada uno de los jugadores. A propósito de este servicio, se guardará la calificación y se irá sumando o restando de acuerdo con el nivel de habilidad, es decir, sabremos quiénes son los mejores jugadores.

Según el Plan Decenal de Fútbol, institución liderada por el Ministerio de interior; en Colombia practican este deporte el 89% de los hombres y el 48% de mujeres. Una vez que se sale de la academia, el hábito decae drásticamente. La gran encuesta del fútbol colombiano elaborada por el Centro Nacional de Consultoría, revela que los colombianos dedican en promedio 4/5 horas a la semana a ver o escuchar fútbol, esta es una cifra significativa que evidencia el interés de los ciudadanos como un ejercicio recreativo y de ocupación de tiempo

libre. Además, distraer a la gente es uno de los principales aspectos del fútbol en el país y practicarlo dentro de un espacio acondicionado sigue siendo atractivo.

Ahora bien, en Colombia la práctica de deportes como el fútbol, el ciclismo y el patinaje se ha mantenido en el tiempo, contribuyendo a una mejor calidad de vida tanto para niños, jóvenes y adultos. Por ello es importante crear lugares específicos que cuenten con las características básicas para un buen desempeño de quienes ejecuten dichas actividades.

No obstante, el primer negocio que abrió sus puertas al Fútbol 5 en Bogotá. Fue hacia el año 2002, en la Autopista Norte con 103, en la que el furor y la novedad hicieron de este uno de los lugares de esparcimiento más frecuentados por los aficionados del fútbol en la capital; expandiendo su negocio en centros comerciales como; Plaza de las Américas y Diverplaza, además de una sucursal en Barranquilla. Hoy en día existen pocos escenarios deportivos en Bogotá que se sumerjan totalmente a la prestación de estos servicios, por la alta inversión que requiere un negocio de este tipo, un ejemplo de esto es el fútbol sala, cuya ejecución necesita de lugares especializados, tanto en su infraestructura como en la asistencia.

Ahora bien, el origen de este proyecto se fundamenta en la construcción y dotación de una cancha sintética de fútbol en la ciudad de Bogotá, la cual se base en la introducción al mercado de productos / servicios innovadores que complazcan las necesidades de los clientes, brindándoles un beneficio adicional. La licencia de operación de este negocio se tramita bajo la modalidad de gimnasio, exenta de IVA, por lo tanto, no tiene una clasificación comercial específica en las cámaras de comercio.

Descripción de la Empresa.

Nombre de la idea de negocio: Sácala del Estadio.

Razón social: Sácala del estadio.

Nombre comercial: Sácala del estadio.

Planteamiento estratégico.

Misión

Sácala del Estadio es un centro de entretenimiento deportivo, el cual promueve el fútbol de una manera especial, aquí te haremos sentir como un verdadero futbolista profesional; evaluando constantemente tu desempeño sobre el terreno de juego.

Visión

Hacer de Sácala del Estadio, el centro de entretenimiento deportivo más frecuentado en Bogotá, posicionándonos como una empresa líder en el mercado, cuya excelencia permita ser el sitio preferido por nuestros clientes.

Objetivos corporativos

Ofrecer un excelente servicio de alquiler de cancha sintética a los habitantes del sector que practican fútbol, con el fin de estimular la recreación, la salud, la sana competencia y el Fair Play.

Posicionarnos como una de las mejores canchas sintéticas en el sector.

Ofrecer un ambiente adecuado para todo el público en el que se puedan desarrollar actividades deportivas, recreativas y formativas.

Consolidarnos en el mercado de los centros de entretenimiento deportivo a partir de nuestros elementos diferenciadores.

Valores corporativos

Trabajo en equipo: Impulsamos la participación de todos para alcanzar nuestros objetivos.

Responsabilidad: Planeamos en tiempo y forma nuestras actividades.

Calidad: Buscamos constantemente la excelencia.

Integridad: Somos transparentes en cada una de nuestras acciones.

Compromiso: Nos involucramos de lleno con los procesos de formación y recreación.

Perseverancia: Nunca nos rendimos, queremos llegar lo más lejos posible.

Postura ética.

Según Álvaro Corredor, la ética comprende elementos como comportamientos, valores y principios, reglas, argumentaciones valorativas, entre otros, ésta en cada sociedad de la humanidad configura sistemas éticos, los cuales se constituyen como complejidades que rigen a los colectivos humanos, especialmente influenciados por condiciones histórico-culturales.

De hecho, según Bajtin (2009), los sistemas éticos suelen ser materiales (de contenido basados en normas morales usualmente universales, y éste debe ser fundamentado en su significación por la ciencia respectiva) y formales (nace de la conciencia que se teoriza y pierde el acto individual).

Es por ello por lo que para Sácala del Estadio es importante mantener un buen prestigio en el mercado y ante nuestros **clientes**, teniendo en cuenta los valores éticos como lo son, el respeto, la transparencia, la responsabilidad, la honestidad y la sana convivencia. Así mismo se establecerán mecanismos de **competencia** que no afecten la imagen y la notoriedad entre organizaciones pertenecientes al mismo gremio, fomentando la enseñanza y utilización constructiva del tiempo libre y la educación, para el perfeccionamiento personal y el **servicio a la comunidad**, diseñando actividades en deporte y recreación para niños, jóvenes y adultos.

Descripción del producto o servicio

¿Qué es una cancha sintética?

Una cancha sintética es una extensión cubierta de césped artificial que se compone de materiales industriales, los cuales simulan una grama natural en donde se practican distintos deportes, entre ellos, fútbol, tenis, golf, etc.

Hoy en día, en nuestro país los avances tecnológicos han permitido el mejoramiento de las superficies donde se realizan estos deportes. Las canchas sintéticas son una alternativa, debido a su adaptabilidad y resistencia.

El servicio que ofrece Sácala del Estadio, es el alquiler por horas de una cancha de césped sintético a las personas que practican de forma constante e inconstante el fútbol aficionado. Por lo general, cada encuentro necesita mínimo de cinco a seis jugadores por equipo y un balón, pero jugar en Sácala del Estadio se convertirá en una experiencia única, dado que, será el único lugar en donde se brindará la posibilidad de sentirse como un futbolista profesional, en un estadio de verdad.



Figura 2 Ejemplo de estadísticas de jugador Copyright 2018 por videojuego Fifa 17



Figura 3 Ejemplo de estadísticas de jugador Copyright 2018 por videojuego Fifa 17

Factores diferenciales. Los siguientes son los factores diferenciales de SDE, ante las demás canchas sintéticas a nivel nacional:

Calificación individual y estadísticas en tiempo real.

Grabación tipo TV y cámara de gol.

Sonido ambiente de un estadio de fútbol.

Torneos empresariales y de exhibición.

Relato en vivo.

Escuelas de formación.

Celebración de cumpleaños con temática futbolística.

Etapas del proyecto. Para el desarrollo y ejecución de Sácala del Estadio, es necesario llevar a cabo ciertos parámetros que permitan materializar dicho proyecto. Por ello, es necesario tener en cuenta, aspectos como; la ejecución, operación, pre-inversión y recursos.

Tabla 1

Matriz “sácala del estadio”

	Lo que se necesita No 1	Lo que se necesita No 2	Con lo que contamos
Ejecución	Actividades correspondientes a la construcción y dotación de una cancha en grama sintética.	Valor total de la construcción, incluyendo y la dotación.	Actualmente este proyecto cuenta con 2 inversionistas.
Operación y mantenimiento	La sostenibilidad en el tiempo del proyecto depende especialmente de las actividades	Los recursos necesarios para la operación y mantenimiento de la cancha en grama sintética.	Conocemos programas de mantenimiento/mejoramiento de los espacios y otros de fomento

	encaminadas a la operación y mantenimiento de la cancha		al deporte para incrementar la eficiencia de la alternativa.
Recursos tecnológicos	Para la materialización de este proyecto, se necesita: - 4 Cámaras de vídeo. -2 televisores. -2 micrófonos. -1 video beam. -2 computadores.	Para la sostenibilidad y buen mantenimiento de los diferentes recursos tecnológicos.	-2 tv -2 micrófonos -2 computadores
Preinversión	Los costos estipulados bajo los estudios preliminares del proyecto, entre ellos: Estudios de suelos, topografía, socialización del proyecto, licencias ambientales, urbanística, licencia de construcción,	Cada uno de estos estudios tiene una inversión extra.	

gastos de
estructuración y
todos los
requerimientos
necesarios para
la ejecución del
proyecto.

Nota. La información correspondiente al mantenimiento y los recursos tecnológicos de la cancha pueden estar sujetos a modificaciones al momento de su ejecución.

La Comunicación y su aporte en la idea de negocio. Para la ejecución de la cancha sintética SDE no solamente basta con las herramientas e instrumentos de infraestructura y tecnológicos, sino que también el rol de la comunicación es vital para potencializar las bases de nuestro negocio.

Según Waner Camp, la investigación del fútbol desde las ciencias sociales tuvo un proceso lento a lo largo del siglo XX y los estudios de comunicación también lo abordaron tardíamente. Sin embargo, existen vínculos temáticos, conceptuales y metodológicos. Nuestra idea de negocio busca a través de implementos tecnológicos, unir el fútbol y la comunicación como herramienta útil. Ser la primera cancha sintética del país en contar con un narrador y comentarista que exprese las emociones que despierta un partido de fútbol. Hoy en día, esta iniciativa pretende que el cliente se sienta como un profesional, no solo en las técnicas que usa sino también en la adecuación y ambientación del lugar.

Escuchar su nombre narrado, música y sonido ambiente harán de este momento un sentimiento gratificante, que para sácala del estadio será de gran importancia. Además, este deporte atrae la atención no solo de periodistas y cámaras, sino también de una amplia gama de televidentes, lectores, radioyentes que en algún momento de su vida tuvieron el sueño de ser futbolistas profesionales, es por ello que el rating y el mercado publicitario, constituyen una realidad deportiva promovida por complejas alianzas de intereses que vinculan principalmente a las federaciones, los clubes, los estados y las empresas.

Por otro lado, se tendrá en cuenta el desarrollo de estrategias comunicativas, a partir de ciertos intereses y necesidades, en un espacio de interacción humana, así lo expone López Viera, quien asegura que entre ellas se deberá gestionar los canales de comunicación en donde se informe al público sobre la idea de negocio, crear un plan de medios, haciendo énfasis en las redes sociales y por supuesto fortalecer las actividades que se ejecuten dentro del negocio, el resultado de estos procesos, se verán reflejados no solo en la innovación, sino también en detalles claves como el logo, el eslogan, el buen clima y funcionamiento interno por parte de los empleados.

Marco legal. La Constitución Política de la República de Colombia expresa en su artículo 52 que el deporte tiene como función la formación integral de las personas, además de que forma parte de la educación y constituyen gasto público social. En el mismo artículo se reconoce el derecho a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre. La Ley 181 de 1995 también conocida como la Ley del Deporte, establece el sistema del deporte como el conjunto de organismos articulados entre sí, para permitir el acceso de la comunidad al deporte, a la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física, considerándolo como contribución al desarrollo integral del individuo y a la creación de una cultura física para el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.

El Sistema Nacional de Deporte está compuesto por:

Coldeportes (ente rector).

Entes departamentales, municipales.

Organismos privados.

Entidades mixtas públicas y privadas.

En relación con el Plan Nacional de Desarrollo y el Plan Decenal del Deporte Competencias institucionales En el artículo 51 de la Ley del deporte se establecen los niveles jerárquicos de los organismos del Sistema Nacional del Deporte:

Nivel nacional: Ministerio de Educación Nacional, Coldeportes, Comité Olímpico Colombiano y federaciones deportivas nacionales.

Nivel departamental: Entes deportivos departamentales, ligas deportivas departamentales y clubes deportivos.

Nivel municipal: Entes deportivos municipales o distritales, clubes deportivos y comités deportivos.

En la Ley 715 de 2011 se establece como función de los departamentos el coordinar entre los municipios, acciones orientadas a desarrollar programas y actividades que permitan fomentar la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el territorio departamental.

Tabla 2

Normativas a partir de la idea de negocio

NORMATIVA	NACIÓN	DEPARTAME NTO	MUNICIPIO
Ley 81 de 1995	Como objetivo dentro del marco de sus competencias y de la ley, formular, adoptar, dirigir, coordinar y ejecutar la política pública, planes, programas y proyectos en		

materia el
deporte, la
recreación, el
aprovechamiento
del tiempo libre
y la actividad
física, para
promover el
bienestar, la
calidad de vida,
así como
contribuir a la
salud pública, a
la educación, a la
cultura, a la
cohesión social,
a la conciencia
nacional y a las
relaciones
internacionales, a
través de la
participación de
los actores
públicos y
privados.
(COLDEPORTE
S).

**Decreto 4183 de
2011**

Artículo 4.
“Planificar y
programar la
construcción de

instalaciones deportivas con los equipamientos necesarios, procurando su óptima utilización y uso de los equipos y materiales destinados a la práctica del deporte y la recreación” y los demás que se establezcan en desarrollo de su objeto”.

Ley 181 de 1995

Artículo 8:

“...Los organismos deportivos municipales ejecutarán los programas de recreación con sus comunidades, aplicando principios de participación

comunitaria.

Para el efecto, crearán un comité de recreación con participación interinstitucional y le asignarán recursos específicos...”

Artículo 70.

“...Los municipios, en cumplimiento de la Ley 12 de 1986, el Decreto 77 de 1986, y la Ley 60 de 1993, tendrán a su cargo la construcción, administración, mantenimiento y adecuación de los respectivos escenarios deportivos. El Instituto Colombiano del Deporte,

Ley 715 de 2001**Artículo 74.**

...Es función de los departamentos coordinar acciones entre los municipios orientados a desarrollar programas y actividades que permitan fomentar la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el territorio departamental.

Coldeportes, dará la asistencia técnica correspondiente ...”

Artículo 76.

se dispone que corresponde a los Municipios, directa o indirectamente, con recursos propios, del Sistema General de Participaciones u otros recursos, promover, financiar o cofinanciar proyectos de interés municipal y en especial ejercer las siguientes competencias: actividades que permitan fomentar la práctica del deporte, la

recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física en su territorio, además de construir, administrar, mantener y adecuar los respectivos escenarios deportivos y cooperar con otros entes deportivos públicos y privados para el cumplimiento de los objetivos previstos en la ley.

Nota. Esta información corresponde a las normativas vigentes en los escenarios deportivos y a la promoción del deporte.



Figura 4 Elementos necesarios para la inscripción de SDE a Cámara de Comercio

Las siguientes son las características principales para la construcción e instalación de una cancha de fútbol 5:

Para instalar la grama se utilizará Polietileno 8800 tex, retorcido, resistente a los rayos UV, Thiolon ISO 9001, ISO 14001, la instalación será en arena y caucho color verde y todo se hará sobre una superficie rectangular cuyas dimensiones básicas son por los lados mayores un máximo de 40 metros, mínimo de 30 metros y los lados menores un máximo de 20 metros y un mínimo de 16 metros.

Publicidad.

Para la consecución de los objetivos de SDE, la publicidad será un pilar fundamental, es por eso que apostaremos por el uso del marketing Digital, creando piezas publicitarias en redes sociales, de igual forma no dejaremos a un lado lo tradicional y haremos pendones, vayas y afiches de nuestra empresa

Descripción.

El tamaño por defecto que utilizaremos para los pendones, será de 3,00 mts x 1,50 mts y estarán hechos por un material panaflex, por otro lado el tamaño de los afiches será de 1,00 mts x 50 cms (tintas 4x1) en papel propal cote 300 grs.

Planes de oferta de publicidad.

DURACIÓN	COSTO
1 mes	\$600.000
3 meses	\$1.500.000
6 meses	\$2.900.000
1 año	\$5.500.000

Figura 5 Costo por publicidad de 1 mes a 1 año dentro de las instalaciones de SDE

Producto y/o servicio.

Sácala del Estadio ofrecerá los siguientes productos y/o servicios:

Alquiler de cancha sintética de fútbol

Escuela de formación deportiva para niños y jóvenes enfocado en el fútbol

Torneos

Fiestas infantiles

Fútbol burbuja

Zona de relajación y entretenimiento

Cafetería

Parqueadero

Plus o ventaja competitiva

Factores diferenciales



Figura 6 La ventaja competitiva para SDE es muy importante, por eso contamos con elementos tecnológicos e innovadores.

Características del producto y/o servicio.

Alquiler de cancha sintética de fútbol: Ofreceremos el servicio de alquiler de cancha sintética de fútbol 5, durante 1 hora para que 10 personas tengan una experiencia única de hacer deporte. Nuestros jugadores se sentirán como verdaderas estrellas y su rendimiento será evaluado desde que pisan el césped.

Sistema de sonido y grabación: Habrá un sonido envolvente, el cual simulará estar en un estadio de fútbol, al igual que pantallas donde se podrá seguir el partido y se mostrarán los goles y las mejores jugadas, por medio de equipo de grabación.

Evaluación de rendimiento: Tendremos un software el cual medirá las estadísticas del partido (posesión, tiros al arco, precisión pase / tiro, tiros de esquina, falta, etc.) al igual que el rendimiento individual de cada uno de los jugadores. A propósito de este servicio, se guardará la calificación y se irá sumando o restando de acuerdo con el nivel de habilidad, es decir, sabremos quiénes son los mejores.

Escuela de formación deportiva para niños y jóvenes enfocados en el fútbol: Tendremos un espacio de dos horas los fines de semana para los niños y jóvenes que sueñan con ser futbolistas profesionales. Podrán conocer y poner en práctica los conceptos básicos del balompié, gracias a

un profesional en formación deportiva, además de fomentar en ellos valores como el respeto, liderazgo, compromiso, juego limpio y dedicación.

Los dividiremos por categorías:

5-7 años (mixto)

8-10 años (mixto)

11 - 13 años (escuela femenina y masculina)

14 - 16 años (escuela femenina y masculina)

¿Cuándo se llevará a cabo? Todos los sábados y domingos de 8 a 10 a.m.

¿Quién se encargará de liderar esta escuela? Un profesional calificado en cultura física y deporte.

Torneos. Se crearán espacios de competición empresariales y de exhibición cada 6 meses en los cuales los jugadores podrán demostrar que son los mejores. Contaremos con ternas arbitrales, locución en vivo y por supuesto premiación para los campeones y subcampeones.

Inscripciones. Se realizarán a través de nuestras redes sociales y cancelando el valor del torneo a participar

Duración torneo: Depende de la cantidad de equipos inscritos.

Categorías: Infantes (6 - 14)

Juvenil (14 – 18)

Mayores (18 – en adelante)

Empresarial (Exclusivo para empresas que quieran participar de los torneos)

Premiación. El equipo campeón y subcampeón se llevarán un porcentaje del dinero recolectado y su respectivo trofeo – medallas.

Nota: Los equipos que no tengan su respectivo uniforme, se les hará entrega de un peto para poder diferenciarse. Los partidos se harán en horario nocturno.

Fiestas infantiles. ¿Tu hijo es un aficionado al fútbol? qué mejor manera de hacerlo feliz; si lo llevas a Sácala del Estadio, contarás con un espacio dedicado a la celebración de cumpleaños

con temática fútbol. En SDE podrás invitar a tus amigos y disfrutar de una tarde llena de goles.

Incluye: Decoración, torta tipo balón de fútbol, recreadora, pizza, mesas y sillas especiales.

Horarios Y Precios

Lunes a viernes de 2:00 a 5:00pm \$300.000 por hora.

Sábados, Domingos y Festivos de 8:00 a 4:00pm \$400.000 por hora.

Personas: 25

Fútbol Burbuja. Una nueva forma de jugar se vivirá en Sácala del Estadio, nuestros 10 jugadores estarán dentro de una burbuja gigante en la que lo único que estará por fuera serán sus piernas para poder patear el balón. Una forma diferente de jugar en la que tanto hombres y mujeres pueden ser los protagonistas.

Si quieres jugar a futbol burbuja, solo debes pedir las bolas gigantes y cancelar una suma de 8.000 pesos por persona

Zona de relajación y entretenimiento. Sabemos que en la mayoría de las ocasiones las personas que van a jugar llevan a sus acompañantes; en Sácala del Estadio entendemos que no a todos les gusta esperar y por eso tenemos una zona dedicada a la relajación y el entretenimiento la cual incluye lo siguiente: sillas de masaje, cancha de ping pong y rana, parqueés, ajedrez y videojuegos. Esta parte tendrá un precio dependiendo del horario definido lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. 20.000 por hora, De 5: 00 p.m. a 10:00 p.m. de lunes a viernes \$ 30.000 por hora, Sábados, Domingos y Festivos de 8:00am a 4:00pm. \$40.000 por hora, sábados, Domingos y Festivos de 5:00 p.m. a 11:00 p.m. \$50.000.

Cafetería. Después de jugar durante una hora sabemos que el cuerpo pierde energía y por eso es de vital importancia alimentarse e hidratarse. En nuestra cafetería podrán encontrar cualquier clase de bebida / snacks; y estará abierta al público de 7:00 a.m. a 11:00 p.m., tiempo en el que se abrirán las puertas de Sácala del Estadio.



Figura 7 Pieza digital con uso exclusivo para redes sociales (Instagram y Facebook)

Alquiler cancha sintética (sistema de sonido, grabación, evaluación de rendimiento)	Torneos	Fiestas Infantiles	Zona de Relajación	Zona de Entretenimiento	Fútbol Burbuja
Domingo a domingo de 6:00 A.M. a 9:00 A.M. \$ 40.000 por hora	Domingo a domingo de 6:00 P.M. a 11:00 P.M. \$120.000 por hora	Domingo a domingo de 2:00 P.M. a 5:00 P.M. \$300.000 por hora	Lunes a viernes de 8:00 A.M. a 4:00 P.M. \$ 20.000 por hora	Lunes a viernes de 8:00 A.M. a 4:00 P.M. \$ 10.000 por hora.	Domingo a domingo de 6:00 A.M. a 3:00 P.M. \$100.000 por hora
Domingo a domingo de 6:00 P.M. a 9:00 P.M. \$100.000 por hora			Lunes a viernes de 5:00 P.M. a 10:00 P.M. \$30.000 por hora.	Lunes a viernes de 5:00 P.M. a 10:00 P.M. \$20.000 por hora	Domingo a domingo de 3:00 P.M. a 11:00 P.M. \$140.000 por hora
La cancha sintética de lunes a miercoles estará disponible de 1:00 P.M. a 3:00 P.M para uso exclusivo de las fundaciones					

Figura 8 modalidades y precios de SDE, imagen exclusiva para medios (Instagram y Facebook)

Cafetería. En sácala del estadio ofreceremos también un servicio de cafetería para que tanto jugadores como acompañantes tengan la posibilidad de consumir bebidas o alimento antes, durante y después del partido.

Tabla 3

Lista de productos:

PRODUCTO	PRECIO
Papas Margarita, Doritos	\$2.000
Gatorade	\$3.000
Gaseosas 350/ litro	\$2.000- \$4.500
Galletas Festivales	\$700

Cervezas	\$3.000
Café	\$ 1.500
Sándwich	\$ 3.500
Empanada	\$1.700
Jugos Hit	\$2.400
Arepas	\$ 2.500
Agua en bolsa/ botella	\$ 500- 1.200
Bombombum	\$500

Nota. Esta información puede estar sujeta a cambios, por el incremento del precio de algunos productos

Servicio de parqueadero. Contaremos con un parqueadero privado de 6:00 a.m. a 11:00 p.m. tiempo en el que funcionará Sácala del estadio; en este solo tendrán acceso los clientes que usan nuestro servicio sin ningún costo. Sin embargo, pasada la hora y media se cobrará un recargo de **\$3.000 la hora**. Para gestionar un mejor orden, por medio de una base de datos se establecerá el tiempo y orden de llegada.

Productos o servicios similares en el mercado. A continuación, se evidencia por medio de una tabla todos los productos o servicios similares de 21 canchas sintéticas en la ciudad de Bogotá:

Tabla 4

Comparación de productos / servicios similares:

Nombre Cancha	Sistema de sonido/grabación	Evaluación de rendimiento	Escuela de formación.	Torneos	Fiestas Infantiles	Fútbol Burbuja	Zona de relajación	Zona de juegos	Cafetería	Parqueo
Futbol 5 colombia S.A.S										
Fabian vargas indoor										
La Capital Futbol Rapido										
La Toco y Me Voy										
Cancha super gol										
Spot 5										
Monumental 1										
K pital F.C										
Futbol sala										
Play Zone										
La Bombonera 5										
Planeta gol										
La catedral del futbol FC										
La Pecosa 10										

Nota. La gran mayoría de canchas sintéticas en Bogotá ofrecen los mismos servicios productos.

A partir del cuadro anterior en donde se muestran los productos y/o servicios similares del mercado, podemos concluir que todos los establecimientos cuentan con servicio de cafetería, parqueadero y la mayoría realizan torneos, pero ninguna cancha presenta un sistema de grabación y tampoco la evaluación de rendimiento para los jugadores, por eso para SDE es importante innovar en el mercado y ser la más importante y reconocida a nivel nacional

Empresas que trabajan en el mismo sector. A diferencia de las demás instituciones. Sácala del Estadio no será una empresa creada únicamente con un fin lucrativo, sino también, como un espacio que brinde comodidad y enriquezca a aquellos jóvenes y niños con un talento innato, el cual no ha sido desarrollado por pocas posibilidades económicas. Además, contaremos con la mejor tecnología que permita evaluar el rendimiento de cada jugador, sonido / grabación que ambiente el lugar y zona de relajación, propuestas que no han sido contempladas por la competencia.

La mayoría de las canchas sintéticas del país cuentan con aproximadamente 10 años en el mercado. Muy pocas son las que se encargan de ofrecer un centro de entretenimiento completo, por lo general, cuentan solamente con la grama sintética, parqueadero y una cafetería, ninguna ofrece un sistema de sonido / grabación y una evaluación de rendimiento.

Tabla 5

Comparación de precios:

Nombre	Precio del servicio	Ubicación
Super Gol cancha outlet factory	Lunes a viernes: 6:00 am - 3:00 pm = \$37.000/\$66.000 4:00 am – 11:00 pm = \$125.000/ \$220.000	Sede américas con 65 cc Outlet factory

Futbol 5 <u>Sur – kennedy</u>	Lunes a viernes: 6:00 am-11:00am = \$32.000 12:00 am – 5:00 pm = \$53.000 6:00 pm= \$65.000 7:00pm- 10:00pm = \$90.000	Av. c de Cali con av. Villavicencio cc milenio plaza piso 3
Fútbol 5 Salitre	Lunes a Viernes: 6:00 am-3:00pm = \$32.000 4:00 pm = \$65.000 6:00 pm- 11:00 pm= \$85.000/\$115.000 Sábado: 6:00am-11:00 am= \$ 65.000/ 85.000	Dirección: av. cl. 13 # 68d 80

Nota. Ante la evaluación mediática y presencial realizada a las canchas existentes en la ciudad de Bogotá, observamos que el horario que manejan de lunes a viernes es de 6:00 a.m -11:00 p.m, con un aumento en los precios desde \$66.000 COP en la mañana/medio día, a \$220.000 COP tarde/noche.

Aporte del modelo de negocio en términos de innovación.

Entendemos que las canchas sintéticas han sido el negocio del último siglo, por lo tanto, existen lugares de concentración, la competencia es ardua y amplia. Es por lo anterior que Sácala del Estadio se ejecutará de una forma diferente dentro del mercado, no solo por su apoyo humanista sino por su infraestructura y tecnología, la cual pueda brindar al cliente un ambiente totalmente futbolero, familiar y amistoso. Este valor agregado hace parte de la comparación de ideas que existe en el mercado.

Cada grupo tendrá la posibilidad de elegir su nombre y color. Sus movimientos, jugadas y anotaciones serán grabados por medio de un software, para luego hacer entrega (CD) con un costo adicional (**sonido Grabación**); así mismo al finalizar el tiempo, se verá reflejado en un videobeam las estadísticas de cada equipo (**Evaluación de rendimiento**). A ello se le abrirá un espacio únicamente de vídeos juegos y **Zona de Relajación** en la que cualquier acompañante pueda acceder, de tal manera que sienta de Sácala del Estadio su segundo hogar. Cabe resaltar que SDE, busca ser diferenciado ante la competencia, la cual mantiene la línea sin innovar.

El producto y/o servicio y su representación como una solución única.

Sácala del Estadio hará un sueño realidad para muchos jugadores aficionados al fútbol en Colombia, en el que puedan invertir su tiempo libre y a la vez compartir en familia y amor de manera sana. Además, la capacidad de un espacio ambientado totalmente como un estadio, sentirse un jugador(a) profesional, hace de este, un proyecto innovador, mágico y diferente.

A todos nos gusta saber nuestro rendimiento, y mucho más si es en el deporte, los clientes van a preferir a Sácala del Estadio por su innovación tecnológica, porque sabrán si jugaron bien o mal ese partido, porque en los torneos tendrán la posibilidad de escuchar su nombre en las transmisiones y por supuesto porque podrán revivir los goles y mejores jugadas en las pantallas de repetición.

Equipo de trabajo y sistema de negocio. El equipo de trabajo de Sácala del Estadio estará conformado por.

Organigrama.

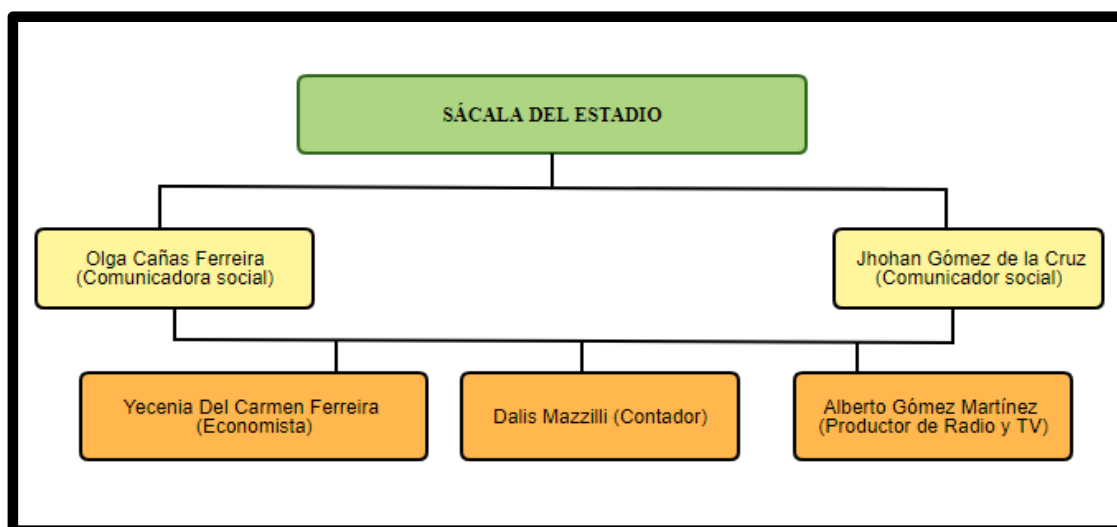


Figura 9 Organigrama jerárquico de SDE

Tabla 6

Perfiles de los integrantes:

Integrante	Perfil	Competencias	Funciones
Jhohan Gómez De La Cruz	Profesional en formación de Comunicación Social - Periodismo, con énfasis en comunicación organizacional.	Responsable, creativo, con capacidad de liderazgo y excelente trabajo en equipo. Sobresale por su facilidad de expresión, ortografía y redacción. Con experiencia en locución de radio, ejercicios investigativos, desarrollo de proyectos y estrategias de comunicación internas y externas.	Fundador, inversor y desarrollador y artífice del proyecto. Además, se encargará de la organización y contratación del personal, relaciones públicas y marketing digital/social media.
Olga Ferreira Cañas	Comunicadora Social con énfasis en Comunicación Organizacional. Con experiencia en ejercicios investigativos, buena redacción, habilidad para el desarrollo de proyectos, estrategias de comunicación interna y externa para empresas a corto, mediano y largo plazo. Con capacidades para el trabajo en	Comprometida, responsable, competente, capacidad de liderazgo, capacidad para hacer relaciones públicas. Experiencia en la realización de entrevista e informes para radio en el ámbito deportivo.	Fundadora, inversora y desarrolladora y artífice del proyecto. Además, se encargará de la organización y contratación del personal, relaciones públicas, marketing digital, uso y desarrollo de planes estratégicos.

		equipo, liderazgo y manejo en situaciones de crisis.		
Yecenia Carmen Ferreira	Del	Economista, egresada de la Universidad del atlántico. Competencias en desarrollo económico en las entidades públicas y privadas.	Profesional, responsable, innovadora, respetuosa, trabajo en equipo maneja procesos siendo líder.	Buscar recursos económicos, con el fin de obtener las herramientas de trabajo para ser competitivo en materia de precios, para brindarle un servicio de calidad.
Dalis Mazzilli		Licenciada en matemáticas y física de la Universidad del Atlántico, especialista en administración de la informática educativa de la Universidad de Santander. Magister en educación de la universidad autónoma del caribe.	Es una profesional que brinda clases de matemática, geometría, física y estadística. Es responsable, con capacidad de escucha y trabajo, intenta dar lo mejor de sí a cada alumno dentro del aula.	Análisis de gráficos estadísticos. Elaboración de encuestas. redacción contabilidad
Alberto Gómez Martínez		Productor de radio y tv, director del grupo competencia, grupo deportivo que transmite por radios los partidos del fútbol profesional colombiano	Capacidad de liderazgo y gran facilidad de expresión, creativo, responsable, con capacidad crítica, destaca por su empatía con los demás y adaptabilidad a los cambios	Administrador, persona encargada de gestionar publicidad

Nota. Los perfiles de los integrantes de SDE han tenido contacto con temas relacionados con el fútbol

Tabla 7

Experiencia de los integrantes:

Integrante	Experiencia académica	Experiencia profesional	Justificación
Jhohan Gómez De La Cruz	Realización P.E.C.O (Plan Estratégico de Comunicación) – Fundación Albergue Infantil Mamá Yolanda. (2017) -Social media Manager: VII Encuentro de Comunicación Organizacional. (2017-2) -Maestro de ceremonias: VI Encuentro de Comunicación Organizacional. (2017-1) -Cubrimiento logístico, evento Komunik Yo Soy Para La Paz	Comentarista deportivo en las transmisiones del fútbol profesional colombiano en Capital Radio 1250 AM. (2016-2017) Locutor del programa virtual: "En línea Radio". (2015) Locutor en las transmisiones del fútbol profesional colombiano en el programa deportivo "Competencia" - La voz de Bogotá de Todelar 930 AM. (2015)	Jhohan Gómez es una persona que conoce el mundo del fútbol, ha hecho parte de diferentes programas de radio que transmiten la emoción de este deporte. Conoce futbolistas que pueden servir para promocionar el negocio al igual que algunos periodistas deportivos. En términos de comunicación tiene los insumos necesarios para ejecutar campañas que

	(2017) -Producción y voz en off del Documental: Nosotras Policarpa (2016-1) -Locutor del programa universitario: Mi Santa Fe Radio (2015) Locución para campañas publicitarias de la Universidad Santo Tomás.	Locutor en las transmisiones del fútbol profesional colombiano en el programa deportivo "Solo Deportes" - Acuario Stereo 1010 AM. (2014) Community Manager "Grupo Competencia" Candela 850 AM. (2013)	impacten en la comunidad.
Olga Cañas Ferreira	P.E.C.O (Plan Estratégico de Comunicación) – Fundación Albergue Infantil Mamá Yolanda. Año 2017 Cubrimiento logístico, evento Komunik Yo Soy Para La Paz. Año 2017 Soy	Locutora en las transmisiones del fútbol profesional colombiano, en el programa deportivo "Competencia" "La voz de Bogotá de Todelar. Año 2015	Olga Cañas es una persona que ha estado en las transmisiones del Fútbol Profesional Colombiano, además tiene conocimiento en la creación de proyectos y estrategias de

		Semilla - Fundación Red de Árboles. Año 2016-2. Documental: Nosotras Policarpa. Año 2016-1.		comunicación interna y externa.
Yecenia Carmen Ferreira	Del	Especialización en Gobierno público. Diplomado en alta gerencia	25 años de trabajo en el Ministerio de Comunicaciones en la parte de Talento Humano.	Yecenia Ferreira es Economista especialista en asunto y gobierno público.
Dalis Mazzilli		Revista escenarios para Universidad Autónoma del Caribe, acerca de la resolución de problemas matemáticos. *	Ha laborado en colegios públicos y privados. Colegios publico 10 años. Colegios privados 9 años	Dalis mazzilli es una licenciada en matemáticas y especialista en administración de la informática educativa.
Alberto Gómez Martínez		Locutor y productor de radio y tv del colegio superior de telecomunicacion	Presentador de deportes del “informativo” programa de Carlos Arturo Rueda C	Alberto Gómez es un productor de radio y tv, director de Competencia, grupo deportivo

es		que transmite por
Director de deportes musical	radio	radio los partidos del fútbol profesional colombiano. Es
Director de deportes radio K		la persona indicada para atraer clientes,
Director de deportes La Voz De Bogotá de Todelar		jugadores y empresas para publicidad.
Director deportes Candela	850 A.M	
Director de deportes radio	Capital	
Director comercial		
Acuario estéreo - Colmundo	radio	
y radio Santa Fe		

Nota. Un factor importante para la ejecución del negocio con el personal de SDE, es la experiencia de las transmisiones de fútbol, dado que Jhohan Gómez, Olga Cañas y Alberto Gómez entienden la dinámica y las sensaciones que genera este deporte.

6.2 Red de contactos.

Clientes para publicidad.

Incorinser de América LTDA



Figura 10 Logo empresarial Copyright 2018

Trofeos A Rodríguez B



Figura 11 Logo empresarial Copyright 2018

Proveedores:

Ecosintéticos



Figura 12 Logo empresarial Copyright 2018

Aliados inversores:

Xiomara Gómez De La Cruz

Cristian Maldonado Fonseca

La Grama F6

6.3 Aliados estratégicos comerciales del negocio

Tabla 8

Aliados estratégicos:

NOMBRE PUBLICIDAD	DESCRIPCIÓN
Incorinser de América LTDA 	Repuestos de vehículo-Taller de reparación de automóviles en Bogotá <u>Dirección:</u> Dg. 16 #96h-36, Bogotá Empresa líder importadora y comercializadora de repuestos para motores Diesel a nivel nacional.
Trofeos A Rodríguez B 	“Fabricando los mejores reconocimientos para Colombia” Proveedores de Medallas. Condecoraciones y Reconocimientos. <u>Dirección:</u> Calle 74 A N. 65 B 29 San Fernando.
PROVEEDORES	DESCRIPCION
Ecosintéticos 	Grama Sintética Mallas de Cerramiento <u>Dirección:</u> Calle 59 A Sur # 77 N - 49, Bogotá

Nota. Incorinser de América LTDA y Trofeos A Rodríguez B serán los primeros aliados estratégicos para SDE

Tabla 9***Aliados inversores:***

ALIADOS INVERSORES	DESCRPCIÓN
Xiomara Gómez De La Cruz	Doctora. Medicina General. Natural Body Center- E.P.S Sanitas.
Cristian Maldonado Fonseca	Músico, especialista en producción audiovisual. Docente Escuela Opera.

Nota. Xiomara Gómez y Cristian Maldonado serán los primeros aliados inversores para SDE

6.4 Ventajas de las alianzas. Tendremos una alianza con la empresa de gaseosas Postobón S.A y Gatorade, las cuales nos brindarán mejores opciones de pago y descuentos en sus productos con la condición de tener posters en distintos puntos de la cancha sintética SDE.

Ventajas:

Experiencia en la idea de negocio

Implementación de las ideas con valor adicional

Descuentos en productos

Transferencia de recursos

Rápida recuperación de la inversión

6.5 Recursos adicionales. Para Sácala del Estadio es importante y necesario implementar recursos adicionales tales como:

Mano de obra

Bebidas hidratantes, comida (mecatos, comida rápidas)

Botiquín

Acondicionamiento del lugar para la preparación de alimentos

Mesas y sillas

CD'S

Software de rendimiento deportivo

Vestuarios y salas de baño (incluyendo área de duchas)

Casilleros

7 Plan de mercadeo

7.1. El cliente. Sácala del Estadio tendrá como público objetivo niños y hombres entre los 5 a 45 años que les guste practicar deporte y sean amantes del fútbol; inclinándose por realizar actividades de entretenimiento en ambientes seguros con gran infraestructura.

7.2 Clientes o grupos potenciales



Figura 12 Pregunta No 1 realizada en la red social Instagram

Los clientes o grupos potenciales para SDE, son todos aquellos amantes al deporte, personas y/o empresas que ven en el fútbol una oportunidad de interacción. Según la encuesta que se realizó por medio de Instagram la mayoría de nuestro público objetivo serán jóvenes y adultos los cuales tienen como preferencia jugar con amigos más que con familiares.

7.3 Necesidades y problemas más significativos del cliente. Es importante complacer a nuestro público objetivo en su totalidad y es por eso que a partir de experiencia propia hemos evidenciado que las necesidades y los problemas más frecuentes y significativos en las canchas sintéticas son los higiénicos en los espacios que son más frecuentados (baños y áreas de comida). Para Solventar este inconveniente se crearán campañas de limpieza e higiene las cuales impacten en el comportamiento y cuidado de estos espacios.

7.4 Razones por las que compra un cliente. Nuestros clientes apartarán su hora de fútbol, con nosotros debido a que, contaremos con una grama sintética en óptimas condiciones, recursos tecnológicos para que sean evaluados y grabados en tiempo real, sintiéndose de esta manera como futbolistas profesionales.

7.4 – 7.5 Estrategias comunicativas para para la persuasión del cliente – medios de comunicación. Sácala del estadio captará la atención de los clientes a partir de pautas publicitarias en radio y videos en redes sociales en la que futbolistas famosos los invitarán. También será muy importante para nosotros crear piezas comunicativas para compartir en Facebook e Instagram en la cual potenciemos digitalmente nuestro negocio, invitando a youtubers a que participen en su promoción y divulgación.

Idea de promoción 1. Youtubers sortea una camiseta original de un equipo de fútbol firmada por jugadores profesionales con la condición de seguir en redes a Sácala del estadio e invitando a más personas a hacerlo.

Idea de promoción 2. Dado que contaremos con un sistema de grabación, les diremos a nuestros clientes que suban a las redes sus mejores goles o jugadas con el #LaSaquéDelEstadio, la persona con más likes se llevará un combo (Camiseta de su club preferido y balón original). Además, tendremos un premio al jugador con mejor rendimiento durante el mes.

8. LA COMPETENCIA

El negocio de las canchas sintéticas inicia en Bogotá en el año 2000, gracias a los futbolistas profesionales quienes trajeron esta idea de negocio de otros países como lo son, Brasil, Argentina, España entre otros; por lo anterior se realizó un estudio de mercado en el que se presentan quienes son nuestros competidores directos e indirectos.

Tabla 10

La competencia:

NOMBRE DE LA EMPRESA	
EL TEMPLO DEL FÚTBOL COLOMBIA	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS	
ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES	
DIRECTOS E	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá
INDIRECTOS:	Indirectos: Canchas IDRD
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Este negocio cuenta con cuatro canchas de grama sintéticas, además de un área de cafetería con televisores para la transmisión de partidos de fútbol, salón para eventos especiales, almacén deportivo, baños y camerinos.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Cumplieron 15 años en julio de 2018 y se ha posicionado como una empresa de esparcimiento familiar.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
SEÑOR GOL	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDRD,
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Cuenta con un servicio de cinco canchas de fútbol en grama sintética, una sede con camerinos, servicios de cafetería, salones de eventos, escuela de fútbol y organización de torneos.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	El Señor Gol ha sabido posicionarse en el mercado, teniendo una concurrencia diaria entre 1000 a 1500 personas.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
FUTBOL 5 SITE BOGOTA D.C	
TIPO DE COMPETENCIA	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDR D
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Cuenta con punto de hidratación, parqueaderos y graderías para ver los encuentros de fútbol.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Se ubican en la Av 19 con calle 122. Es uno de los negocios más reconocidos por sus canchas al aire libre, amplias y precios económicos

NOMBRE DE LA EMPRESA	
LA BOMBONERA	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDRD
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Cuenta con parqueadero, cafetería, duchas, zonas de juegos y salón para eventos.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Nace en el año 2002 en el norte de Bogotá como un centro de entretenimiento deportivo dedicado principalmente al fútbol. En el año 2010 abre sus puertas al mercado nacional y se instala en la ciudad de Barranquilla en donde han tenido una mejor acogida posicionándose como unos de los lugares preferidos de los barranquilleros.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
CAMPIN 5	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDRD,
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Este lugar cuenta además con dos camerinos por cancha, baños con duchas y punto de hidratación, camisetas de equipos famosos, graderías para los espectadores, parqueadero, celebración de cumpleaños, y hasta despedidas de soltero deportivas.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Ofrece servicios de canchas de fútbol para cinco, seis, siete y ocho jugadores (Están distribuidas en un edificio de 3 pisos), se ubican al lado del Coliseo Cubierto El Campín por la calle 63. Sus precios varían entre \$60.000 y \$140.000 pesos la hora, según el horario en que se desee jugar. Asimismo, por cada 10 horas facturadas, hay una hora gratis.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
LA CANCHA	
TIPO DE COMPETENCIA	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDRD,
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	Con el carnet del Club de La Cancha los clientes podrán recibir descuentos importantes en cadenas de restaurantes, almacenes y servicios como gimnasio, tiendas de video, lavaderos de carros, cines o parqueaderos.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Está ubicado al norte de la ciudad con otra sede por la autopista norte con calle 103 y otra en las Américas. Fue una de las primeras canchas que se instalaron en la ciudad. Hoy cuentan con varias sedes en ciudades como Bogotá y Barranquilla. Los precios varían entre \$54.000 y \$155.000 según el horario.

NOMBRE DE LA EMPRESA	
SUPERGOL	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectas: Canchas IDRD
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	La tarifa más cómoda tiene un valor de \$37.000 pesos e incluye diez bolsas de agua. Todos los sábados en la noche se hace un campeonato relámpago en Supergol. <i>Paute con nosotros:</i> Las empresas o negocios pueden beneficiarse del tráfico de sus clientes, en el cual las personas son de un público objetivo específico (hombres de 17 a 55 años), beneficiándose así empresas relacionadas con el deporte.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Abierto para jugar al fútbol y celebrar fiestas infantiles. El servicio se presta de domingo a domingo de 9:00 a.m. a 12:00 a.m. La hora pico es la franja de siete a nueve de la noche, cuesta \$125.000 pesos la hora y los viernes \$100.000. Dirección: Cra. 21 # 166-49

NOMBRE DE LA EMPRESA	
FUTBOL 5 SITE	
TIPO DE COMPETENCIA	
Directa	
ALIADOS ESTRATÉGICOS:	N/A
COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS:	Directos: Todas las canchas sintéticas de Bogotá Indirectos: Canchas IDRD,
DIFERENCIAL DEL PRODUCTO:	El establecimiento cuenta con una escuela deportiva de fútbol dirigida por el exfutbolista y accionista Lucas Jaramillo, contando con aproximadamente 150 alumnos y alumnas.
ANÁLISIS DEL ENTORNO:	Se alquilan canchas de futbol 5 en campo sintético, los precios varían entre \$50.000 y \$200.000. Aproximadamente en un día se juegan 15 partidos en promedio y los fines de semana alcanzan los 30, reciben más de 300 visitantes al día. Dirección: Av. 19 # 122 – 32

Nota. La mayoría de los competidores de SDE, cuentan con una gran trayectoria en el alquiler de cancha sintética para fútbol 5

9.1 Precio del producto y/o servicio.

Tabla 11

Precio del producto:

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO
Alquiler por hora	Varía según la hora
CD	5.000
Narración en vivo	20.000
Ducha	3.000
Parqueadero	3.000
Lockers	0
Celebración fiesta	300.000
Fútbol burbuja	8.000 por persona

Nota. El costo del alquiler por hora de la cancha sintética, se ajusta de acuerdo al día y la hora

9.2 Precio del producto y/o servicio de la competencia.

Tabla 12

Precio del producto de la competencia:

NOMBRE	PRODUCTO / SERVICIO	PRECIO
CAMPIN 5	Alquiler por hora	\$63.000 - \$166.000
	Parqueadero de carros	\$3.000
	Préstamo de camiseta	\$0
	Préstamo toalla y jabón	\$0
	Servicio Lockers	\$0

NOMBRE	PRODUCTO / SERVICIO	PRECIO
LA 10 INDOOR SOCCER	Alquiler por hora	\$80.000- \$160.000
	Fiesta A	Costo por niño: \$42.500
	Fiesta B	\$47.500 por niño

NOMBRE	PRODUCTO / SERVICIO	PRECIO
EL NIDO DE PÁJARO	Alquiler por hora	\$40.000 - \$90.000
	Bubble soccer	\$200.000 por una hora de juego.

Nota. El costo del alquiler por hora en las distintas canchas está en un rango de \$40.000 a \$160.000

Precio que el cliente está dispuesto a pagar. Luego de realizar un estudio en el mercado que establece cuánto está dispuesto a pagar un cliente por el alquiler de una cancha sintética, está previsto entre \$90.000 a \$166.000 COP, dependiendo de el buen funcionamiento de ésta y la capacidad del servicio dentro de sus instalaciones (servicios médicos, cafetería, buen estado de césped). Normalmente el alquiler de la cancha se cancela en efectivo debido a que por grupo de amigos se divide el costo de este.

Métodos de pago ofrecidos por el modelo de negocio. En Sácala del Estadio podrás realizar tu pago ya sea de alquiler por la cancha u otros servicios, en efectivo o por medio de tarjeta débito.

10. Canales de distribución del producto y/o servicio, captación de clientes y posicionamiento la marca.

Para Sácala del Estadio es importante encontrar canales de distribución que permitan llegar al público objetivo; en este caso, jóvenes y empleados de oficina que frecuentan estos espacios en horario de **7:00 p.m. - 11:00 p.m.** Por lo anterior se han desarrollado estrategias comunicativas (cuñas radiales, publicidad en franquicias, redes sociales, ETC) que permitan establecer este proyecto como un negocio no solo atractivo si no también exitoso ante potenciales clientes.

En forma de canje o pagas en efectivo, las cuñas radiales tendrán un espacio durante las transmisiones del fútbol profesional colombiano entre semana de **7:00 a.m- 8:00 a.m** (Hora en la que tanto jóvenes como funcionarios escuchan emisiones radiales) con un valor estimado a \$450.000. Así mismo, la publicidad caracterizará a Sácala del Estadio en tiendas que desarrollen estrategias de marketing, productos y servicios alrededor del futbol (tiendas deportivas). Este negocio atrae algunas marcas reconocidas que llegan a su mercado de diferente forma; ya que a través de patrocinios de torneos de futbol 5 (Gatorade) se relacionan con sus clientes acercándose a la marca e incentivando su consumo.

Sácala del estadio es una iniciativa innovadora dentro del mercado, ya que no solo se grabarán los partidos, sino que también serán narrados por un comentarista de alta clase que le dé un toque importante al jugador dentro de la cancha.

10.3 Estrategia de posicionamiento. Consecuente a ello, este negocio tiene como estrategia posicionarse en el mercado a través de promociones de gran calidad que se propaguen ante los consumidores. Por ende, el principal objetivo de Sácala del Estadio es lograr transmitir el mensaje de la marca en sus promociones, llamando la atención del cliente y sintiéndose como “un jugador profesional” con el servicio brindado. Dentro de este negocio es importante una capacitación completa hacia los empleados, ya que serán quienes tendrá mayor contacto y relación con los clientes; convirtiéndose en un “gancho” elocuente.

11. Análisis de riesgos.

A partir del análisis realizado se identificaron los siguientes riesgos para SDE: Pérdida financiera, no aceptación del negocio en el mercado, no hacer la revisión financiera, parar la operación por falta de pagos, no controlar de manera efectiva los gastos, tener una competencia desleal entre negocios, una responsabilidad civil extra contractual (el cliente sufre

un accidente fortuito en las instalaciones), el personal de sácala del estadio sufre un accidente, instalación de canchas gratuitas por parte del IDR D Y que los clientes no paguen el servicio de alquiler por costos altos.

Para visualizar la matriz de riesgos y tener una información más detallada, hacer clic aquí:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/12_ZXLAqz-wtGt5Y_D2jv5KqbVgVd9JCzxyuCRbaCo6I/edit?usp=sharing

12. Plan financiero

La inversión mínima requerida para iniciar operaciones en SDE es de \$46.551.140, tenemos previsto un tiempo de 12 meses para recuperar la inversión. Los costos fijos para nuestra cancha abarcan todos los salarios, servicios y el arriendo del lugar y productos de tienda, por otro lado nuestros costos variables son la publicidad y otros gastos adicionales. Nuestro punto de equilibrio sin incluir los gastos financieros es de: \$21.318.026. Para visualizar el plan financiero y tener una información más detallada, hacer clic aquí:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lswLm93vR-blSVFr7O01t0rflzpfI40Yr3h1hKCsuLk/edit?usp=sharing>

Lienzo modelo de negocio – CANVAS. Nuestro modelo CANVAS, expone en una primera parte nuestros socios clave, tanto inversores, como empresas que quieren hacer parte de nuestra publicidad, también mostramos a los proveedores, tales como: EcoSintéticos, Frito Lay, Postobón, Bavaria y Gatorade. La actividad clave para SDE, es el alquiler por hora de la cancha y para eso contamos con recursos financieros, tecnológicos y de personal. Nuestra propuesta de valor se resume en hacer sentir al cliente (niños a partir de los 5 años hasta hombres de aproximadamente 45 años) como verdaderos futbolistas profesionales y haremos de esta experiencia la mejor en el mercado, entregando también premios y haciendo concursos por canales digitales (Instagram, Youtube y Facebook). Tenemos previsto a partir del plan financiero ingresos de alquiler de cancha por \$30.010.000 mensuales más \$3.000.000 por otros ingresos.



Figura 13 Modelo de negocio CANVAS para Sácala del Estadio

ANEXOS:

Como parte de nuestro estudio de mercado, realizamos una encuesta por medio de la red social Instagram, la cual nos arrojó los resultados necesarios para entender las dinámicas de esta idea de negocio.



Figura 14 Pregunta No 2 realizada en la red social Instagram

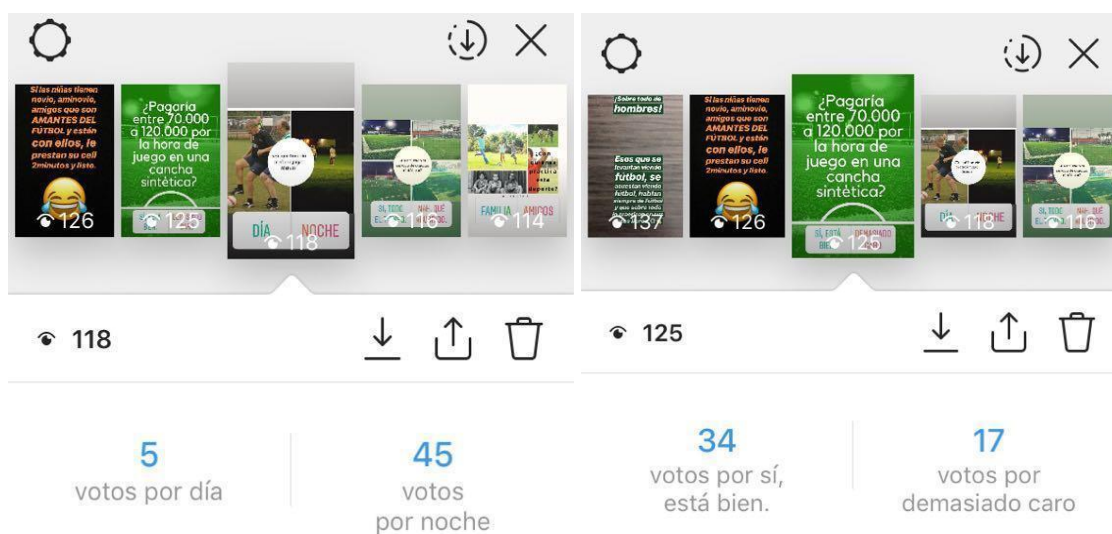


Figura 15 Número total de votos realizados en la encuesta



Figura 16 Pregunta No 3 realizada en la red social Instagram



Figura 17 Pregunta No 4 realizada en la red social Instagram



Figura 18 Pregunta No 5 realizada en la red social Instagram



Figura 19 Pregunta No 6 realizada en la red social Instagram



Figura 20 Pregunta No 7 realizada en la red social Instagram

“Si vas a dudar de algo, que sea de tus límites”
Anónimo

BIBLIOGRAFÍA:

- Ramírez, Jaques, “Fútbol e identidad regional en el Ecuador”, en Pablo Alabarces (comp.), Fútbol, violencia e identidad en América Latina, Clacso, Buenos Aires, 2003
- Sports, E. (2016). Fifa 17 [Video Juego].
- Mininterior.gov.co. (2018). *Plan Decenal de Fútbol 2014 - 2024 | Ministerio del Interior*. [Online] Disponible en: <https://www.mininterior.gov.co/el-poder-del-futbol-la-gran-encuesta>
- Bajtín, n. m. (2003). Hacia una filosofía del acto ético. Pgs. 7-81.
- Instituto colombiano del deporte Coldeportes. (2018). *oficina inspección vigilancia y control – coldeportes*, [online] pp.9-13-16 Disponible en: http://file:///c:/users/administrator/downloads/acto_legt_02_2000.pdf [accessed 12 mar. 2018]
- Ley 181 de 1995 Ley del Deporte Bogotá D.C, 06 de abril de 2018.*
- Ley 715 de 2001 Constitución política de Colombia, Bogotá D.C, 06 de abril de 2018.*
- Ley 715 de 2011 Constitución política de Colombia, Bogotá D.C, 06 de abril de 2018.*
- Ley 81 de 1995 Constitución política de Colombia, Bogotá D.C, 06 de abril de 2018.*
- Ley 81 de 1995 Constitución política de Colombia, Bogotá D.C, 06 de abril de 2018.*
- Salguero Angarita, p. (2018). *plan de negocios para la creación de una cancha de fútbol sala sintética en la ciudad de Bogotá localidad de los mártires*. trabajo de grado. universidad de la Salle facultad de administración de empresas Bogotá 2007.
- Santiago Rivera García. (2010). Plan de negocios centro recreativo y deportivo de futbol santo gol. 2 de noviembre de 2018, de pontificia universidad javeriana facultad de ciencias económicas administrativas departamento de administración de empresas Sitio web: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9334/tesis421.pdf>
- Thompson, J. B. (1998). *Ideología y cultura moderna*. México, D.F.: UAM (Trabajo original publicado en 1990)
- Wenner, L. (Coord.). (1989). *Media, sports and society*. Newbury, CA, EE.UU. Sage Publications.