

PHOENIX BASKETBALL

por JUAN CARLOS CORREDOR HERNANDEZ

Fecha de entrega: 25-jun-2020 03:12p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1349662610

Nombre del archivo:

9573_JUAN__CARLOS_CORREDOR_HERNANDEZ_PHOENIX_BASKETBALL_151971_1547735743.docx
(2.56M)

Total de palabras: 9295

Total de caracteres: 50182



NOMBRE DE LA EMPRESA

³

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

SERGIO ANDRES CASTILLO OSPINA

Asesor:

Juan carlos Corredor

³

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2020



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
LOGO.....	6
SLOGAN	7
VISIÓN.....	8
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	8
MARCO REFERENCIAL	9
MARCO NORMATIVO	11
3 CAPITULO III: CANALES	22
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	27
CAPITULO V: INGRESOS	28
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	30
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES.....	37
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	41
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	44
CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO.....	48
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51



INTRODUCCIÓN

² El presente trabajo expondrá al lector un club deportivo de baloncesto, en donde abordaremos un panorama general del club comprendiendo lo que es logo, eslogan, así como la misión y visión, factores fundamentales para cualquier empresa, también abordaremos los fundamentos humanistas inspirados en el pensamiento tomasino y Los diferentes marcos por los cuales se regira la empresa, tanto legales como normativos, continuaremos explicando el segmento de mercado, así como las proposiciones de valor donde nos enfocaremos en exponer lo que hace única a PHOENIX BASKETBALL, seguiremos con los canales (información, evaluación, compra, entrega y postventa), nos enfocaremos en la relación con el cliente factor de suma importancia para nuestra empresa, abordaremos los ingresos que tendrá la empresa, así mismo los recursos con los que contará, las actividades y principales asociaciones clave, y para finalizar, la estructura de costos y evaluación financiera. Logrando impulsar la empresa con el objetivo de que el lector comprenda lo que es phoenix Basketball y su composición.

El club phoenix basketball fue fundado el 1 de agosto del año 2015, con el objetivo de brindarle la oportunidad a jóvenes y niños del sector de villa del prado y san José



de bavaria practican un deporte que en su momento con la fiebre del mundial de fútbol y la selección colombia no era un deporte reconocido ni llamativo, se logró una alianza con el colegio HISPANOAMERICANO CONDE ANSUREZ donde por un tiempo el club dispuso de sus instalaciones y de poder promocionar el club dentro del colegio, lo cual nos logró traer una cantidad de niños considerables y pudimos conformar categorías en edades formativas.

Hasta la fecha como club logramos contar con varios entrenadores como lo fueron Rafael Vanegas y Carlos Castillo entrenadores de trayectoria y reconocimiento en el mundo del baloncesto colombiano, lo cual aportó al club categoría y un gran nivel deportivo, logrando ser campeones liga bogotá en el año 2016, campeones nacionales en el año 2015, primer campamento a estados unidos en el año 2016, segundo campamento a estados unidos en el año 2018 y un campamento internacional más en el año 2020 a Argentina, años en los cuales la escuela ha cambiado de entrenadores de instalaciones, pero no de filosofía sabiendo que lo que se hace en el club se hace por el bien de la sociedad juvenil, y del baloncesto capitalino.

Bien es sabido en las generaciones actuales y venideras el impacto negativo que está causando la tecnología en nuestros jóvenes y niños, problemas graves como lo son la obesidad, el sedentarismo, y a nivel psicológico como lo es depresión, falta de habilidades comunicativas, falta de socialización, todo este tipo de habilidades y/o cualidades son necesarias e importantes en la vida de cualquier niño en formación, y todo este tipo de aspectos los brinda el deporte, generando así en el niño valores como el compañerismo, el liderazgo la disciplina la responsabilidad entre otros, y



evitando así las enfermedades crónicas no transmisibles, razón por la cual como Club se brindará la oportunidad a todos los niños de cualquier edad y de cualquier estrato socioeconómico la oportunidad de practicar deporte específicamente el baloncesto. Logrando así con éxito a través del deporte una vida sana en los deportistas, dando una opción de aprovechamiento del tiempo libre. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas -ONU- (2005),

el tiempo libre ha sido reconocido en la última década como un factor importante para el desarrollo y bienestar de la sociedad, considerando que en este se incrementan las probabilidades de inclusión social, participación comunitaria, practicar deportes, recrearse y participar de programas y actividades culturales. Estas actividades, disminuyen las probabilidades de la ocurrencia de hechos delictivos y el consumo de drogas.

Así que el buen uso de este mejorará y brindará un estilo de vida sana, como lo dice Carmona (2015) “El buen uso del tiempo libre, incluyendo la realización de actividad física, puede llevar al mejoramiento de la calidad de vida, la reducción del estrés, y a un desarrollo mental y físico saludable” componentes importantes en la vida de los niños, jóvenes y hasta en los adultos, para una vida físicamente y psicológicamente sana.

El club deportivo phoenix basketball es un club de baloncesto enfocado en etapas formativas como lo son niños entre los 6 y los 18 años de edad, en donde buscamos el



alto rendimiento y la mejor versión deportiva de cada uno de nuestros atletas, buscando así lograr resultados positivos en las competencias en las cuales se participe, así mismo el club brindará experiencias únicas y diferentes como lo son campamentos internacionales, torneos a nivel nacional e internacional, mostrando la escuela ante el mundo, y desarrollando un baloncesto diferente con una filosofía basada en el trabajo duro, el respeto y el juego inteligente cimentado en una cultura de disciplina y responsabilidad.

LOGO

El logo se basa en el ave mitológica PHOENIX, un ave que representa increíble fortaleza, pureza, de inmortalidad logrando así causar un impacto en nuestros clientes, con su principal representación que es la habilidad de renacer una vez fallece, resaltando la idea deportiva de no rendirse y de a pesar de las derrotas siempre levantar la cabeza luchas y salir renaciendo cada vez más fuertes y más alto.

Color Naranja: Representando el fuego, principalmente, inculcando la idea de la luz, la fuerza, y la determinación por resaltar de en medio de todos.

Color Blanco: Muestra pureza y transparencia en sus procesos siendo un club que se resalte por su honestidad y franqueza en los procesos sin aprovecharse del trabajo de otros jugadores para usarlo como bien propio



Color Negro: Resalta la seriedad que como club tenemos, desde nuestras planeaciones hasta nuestra sesiones.



SLOGAN

“Tu vives como entrenas “

El slogan fue inspirado en una filosofía deportiva de alto rendimiento como lo es “tu juegas como entrenas” pero llevándolo a un nivel más importante y significativo , enfocándonos no solo en una filosofía de entrenamiento sino una filosofía de vida, haciéndole entender a nuestros deportistas que el esfuerzo, el sacrificio, el trabajo duro, el respeto, no solo hará de ellos excelente jugadores sino y aún más importante mejores personas.



MISIÓN

Apoyar y potencializar el desarrollo de deportistas dentro de una formación integral con valores y principios. Trabajar mediante programas de entrenamiento estructurados para lograr el mejor baloncesto de Colombia, formando deportistas que contribuyan al desarrollo de la sociedad.

VISIÓN

Para el 2021 seremos un club y escuela de baloncesto reconocido a nivel nacional por un estilo único, con calidad, de alto rendimiento deportivo y la plena formación de atletas.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La formación integral por parte de la Universidad Santo Tomás de Aquino pretende aportar a la sociedad una excelente y específica ¹ preparación de sus profesionales con diferentes habilidades partiendo de las dimensiones importantes el ser como una persona ética, corecta en valores que aporte esto a la sociedad, el saber como personal capacitado en los conocimientos no solo específicos de su área si no de la vida para poder guiar y enseñar a quien lo necesite y el hacer como aquellos que se



destacan cumpliendo su labor en el campo reuniendo los items anteriormente mencionados. Pretendiendo que la comunidad de soluciones a los principales factores que afectan o que tientan contra el buen desarrollo del ser humano actual mostrando un ser ético, responsable, y autónomo frente a las decisiones que tome y las acciones que ejerza.

La postura ética a la cual se ciñe el Club Phoenix Basketball es y será primordialmente humanista, poniendo como valor central al ser humano y no al dinero o cualquier otra cosa y libertad del espíritu humano como fundamento de su autonomía, de su sentido y de su apertura al mundo. El hombre es su propio horizonte. Con respecto a la competencia, el Club Phoenix Basketball le apunta a una competencia sana, la cual le ofrezca libertad al cliente para que tenga el criterio de escoger sin obligación alguna, en cuanto a la parte empresarial se busca la transformación de la sociedad partiendo de las necesidades de los niños de forma humanista. El cliente y sus trabajadores serán lo más importante para la empresa, se protegerá al cien por ciento su integridad física y emocional, en cuanto a la parte profesional se maneja un enfoque humanista exigiendo esto diariamente en nuestros futuros empleados.

MARCO REFERENCIAL



Según el Congreso de Colombia (2006) la ¹ Ley 1014 de 2006 “De fomento a la cultura del emprendimiento” Anuncia como objetivo principal promover el espíritu de emprendimiento en todos los centros educativos del país, de acuerdo a los valores y principios que establece la constitución y la presente ley. Creando un vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo nacional, mediante la formación en competencias básicas, laborales, ciudadanas y competencias empresariales.

¹ Ley 181 de 1995. (Ley Nacional del Deporte) Los objetivos de esta ley son el patrocinio, fomento, la masificación, divulgación, planificación, coordinación, ejecución y asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el

7

aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país. Así mismo, la implantación y fomento de la educación física para contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle el cumplimiento de sus obligaciones como miembro de la sociedad. Para esto el Estado debe fomentar, proteger, apoyar y regular la asociación deportiva en todas sus manifestaciones, además apoyar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como



habito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social,

especialmente en los sectores sociales más necesitados. (Congreso de Colombia, 1995)

MARCO NORMATIVO

Se debe entender que es un Club serio y señorial en el respeto a los demás. Esto quiere decir que ningún miembro de la organización esto abarca desde jugadores hasta entrenadores deportivos estran por encima del Club. Todos los integrantes del Club de PHOENIX BASKETBALL se enfocaran en dejar el nombre de la academia en alto. Los miembros PHOENIX BASKETBALL deben actuar con una absoluto profesionalismo diferenciando las dificultades que puedan surgir en el proceso y dandole su debida solcion con los entes competentes y contotal discrecion, Según Alea (2007) en su artículo ² Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible “reconozcan su capacidad de ocasionar serios impactos negativos sobre el medio, en sus dimensiones social, natural y económica; por lo cual deben ser totalmente responsables en la gestión de la actividad empresarial.” la idea es que la empresa sea asequible, como toda escuela de formación a un costo similar y que la gente pueda pagar, la idea no es ser excluyentes sino incluyentes en pos del deporte, lo cual para llegar al fin deportivo de rendimiento, primero se iniciará con una fase recreativa y deportiva de formación, para ser conocidos en el medio y adquirir “consumidores” del servicio. Por otra parte, se busca cumplir a cabalidad las 8 leyes establecidas para las empresas, con el desarrollo legal óptimo y



correspondiente que permitan tener un desarrollo adecuado del Club Phoenix Basketball. Mediante el club deportivo, se cumple en principio el Artículo 52 de la constitución política de Colombia, donde a través del ejercicio del deporte, las manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas que realice el club, ayudará a la formación integral de las personas, perseverar y desarrollar mejor la salud del ser humano. Según la Ley 181 de 1995, la cual trata sobre la legislación deportiva, y el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física, el club deportivo con el apoyo de la Alcaldía de la Calera, 10 buscan cumplir el Artículo 3° de la presente Ley. Para garantizar el acceso del individuo y la comunidad al conocimiento y práctica del deporte. En este caso de deportes alternativos y de nuevas tendencias.

INVESTIGACION

El club de baloncesto Phoenix Basketball realizó un análisis de mercado en la ciudad de bogotá, donde se encontró que actualmente existen 20 clubes afiliados, y otros aproximados 7 clubes esperando el aval de la liga de bogotá, también se encontró que en el barrio villa del prado se encuentran 3 clubes pero ninguno de ellos afiliados a la liga de baloncesto plus que le da a phoenix como club afiliado y todos los beneficios que esto indica, así también se encontró que alrededor de la sede principal de phoenix, solamente un club ha realizado campamentos internacionales de baloncesto como nuestra competencia más directa hacia 1 alternativa innovadora que nosotros



queremos mostrar el cual va enfocada hacia el brindar la oportunidad que nuestros deportistas conozcan metodologías y filosofías de entrenamiento internacionales, así como el conocer y relacionarse con niños de todo el mundo logrando así un fortalecimiento en su trayectoria tanto deportiva como personal por todo lo que esto implica

LISTADO DE CLUBES AFILIADOS A LA LIGA DE BOGOTÁ ACTUALMENTE

1 CLUB CAPITALS 0418 0008 M ONICA HAYDEE OSORIO DUSSAN

2 CLUB CODEM A 0550 0003 MANUEL GERMAN MARTINEZ MARTINEZ

3 CLUB CHAM PAGNAT 0075 0002 EDGAR LOZANO RICO

4 CLUB GIGANTES BASKETBALL 0713 0001 JUAN PABLO CORTES PAEZ

5 CLUB COCODRILOS 0540 0013 JOSE LUIS SARMIENTO ALVAREZ

6 CLUB TWS BASKETBALL 0227 0009 JUAN SEBASTIAN MARQUEZ

7 CLUB PHOENIX BASKETBALL 0204 0010 SERGIO ANDRÉS CASTILLO
OSPINA

8 CLUB STRONGER BASKETBALL 0527 0027 SILVANA LEDESM A
BUITRAGO

9 CLUB PUM AS BASKETBALL 0850 0009 OSCAR ALBERTO CAMACHO
ROJAS



10 CLUB CENTRO DON BOSCO 0049 0028 GILBERTO MEDINA GONZALEZ

11 CLUB LINCES 0946 0002 DIEGO ANDRES CRUZ

12 CLUB FALCONS 0580 0003 VICTOR JULIO MORA CORTES

13 CLUB EBM MODERNO NORTE 0541 0021 OCTAVIO BUITRAGO ROMERO

14 CLUB RAPTORS 0725 0036 JHON FREY GIRALDO BERNAL

15 CLUB PANDAS 0247 0002 ALEXANDRA SALDARRIAGA VELASQUEZ

16 CLUB IKAROS 0945 0003 DEIVID HARLEY URREA LOPEZ

17 CLUB M ADELENA 0177 0003 JEAN ANDREY RINCON ALFONSO

18 CLUB JUMPERS 0023 0007 DAVID CAMILO CORDOBA CORONET

19 CLUB CACHACAS 0518 0022 VALENTINA CORTÉS SIERRA

20 CLUB COM PENSAR 0237 0035 NESTOR RICARDO RODRIGUEZ ARDILA

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

El "Diccionario de Términos de Mercadotecnia" de la American Marketing Association, define a la segmentación del mercado como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización"



Así también Charles y Jones, (2015) definen la segmentación del mercado como "la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva" p.171

El Club Phoenix Basketball, prestara sus servicios en la formación del baloncesto,

el cual Pérez y Merino (2009) lo definen como un deporte en el cual

compiten dos equipos de cinco jugadores cada uno. El objetivo es introducir la pelota (balón) en el aro (cesta o canasta) del equipo contrario, que se encuentra ubicado a 3,05 metros de altura. El club Phoenix Basketball cuenta con un nicho de mercado mas pequeño que pretende atender a ciertas necesidades que no se les está dando importancia, enfocándonos en niños de 7 a 16 años sin importar su estrato socioeconómico, ya que para los padres de familia lo importante es desarrollar habilidades y cualidades que demandan los niños según van avanzando en sus etapas de crecimiento tanto biológico como fisiológico, razón por la cual el club Phoenix no genera ni generará rechazo en contra de ningún niño por su estrato, etnia y/o edad o condiciones en las que se encuentre, ya que para el club es importante poder brindarle a todos el mejor servicio posible por igual sin ningún tipo de exclusión. Por otro lado, podemos observar de la misma manera un mercado multilateral con la participación de clientes y usuarios, ya que el servicio lo adquieren los padres de familia, pero lo disfrutan sus hijos.



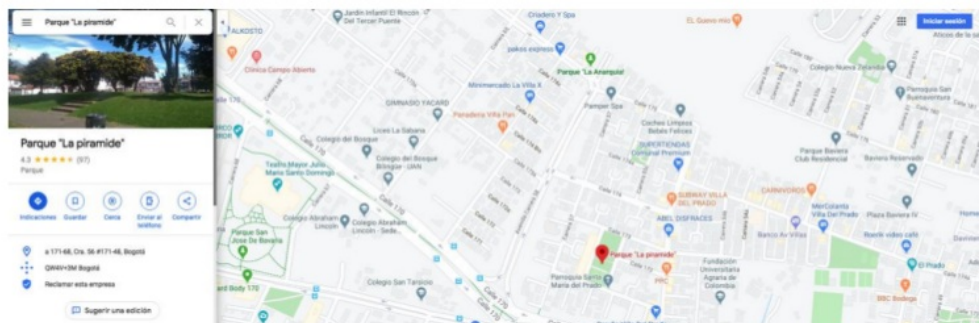
Desde la parte del entrenamiento el club de baloncesto Phoenix se enfocará en desarrollar y mejorar las cualidades físicas del ser humano que para Sebastiani (2000) las define como cualidades físicas a la fuerza, velocidad, resistencia y la flexibilidad, siendo estas las principales cualidades que va cubrir el Club de Baloncesto Leones en sus entrenamientos, los cuales se basan en los cambios morfofisiológicos (crecimiento psicomotor), dando un gran énfasis en este concepto que es el crecimiento psicomotor como dice García y Martínez (1991) definen el crecimiento psicomotor como la interrelación entre las funciones neuromotrices y las funciones psíquicas en el ser humano que van adquiriendo y perfeccionando los niños a medida que crecen, momento en el cual el club con su personal emplea diversas e innovadoras estrategias y tareas que nos ayuden a cumplir con el desarrollo psicomotor del niño.

American Academy of Pediatrics clasifica este desarrollo por edades teniendo en cuenta el desarrollo muscular y psicológico de las personas esta clasificación son . (s.f.) son prenatal, bebé (0-12 meses), niño pequeño (1-3 años), preescolar (3-5 años), escuela primaria (5-12 años) y adolescente (12-18 años), sin embargo bien se sabe que este proceso es independiente de cada niño y puede ser debido a problemas físicos, psicológicos, o morfofisiológicos que este posea, con esto damos un orden y las planificaciones se basan en cubrir las necesidades que cada etapa requiere. El club phoenix se enfocara en en las etapas de escuela primaria y de adolescentes con sus respectivos procesos.

El club phoenix basketball está ubicado Parque "La pirámide"



a 171-68, Cra. 56 #171-48, Bogotá



El club Phoenix brinda su servicio a niños y niñas de 7 a 15 años en el barrio villa del prado al norte de la ciudad, aunque no excluye a niños y niñas que provengan de otras localidades o barrios, son niños en su mayoría estrato 3,4,5,6 que viven desde cafam floresta hasta San Jose de Bavaria, así como en las casas aledañas alrededor de la cancha, así mismo los padres son en su mayoría independientes, empresarios, hacen parte desde ingenieros industriales hasta veterinarios, en su mayoría son familias segmentadas esto quiere decir que no cuentan con el núcleo completo, ya que hay varias mujeres cabezas de hogar, y en casi un 980% del total de familias que hacen parte de phoenix, son de padres divorciados. Son niños que en un concepto coloquial son “mimados”n debido al estrato socioeconómico en el cual se desarrollan, ya que han y tienen muchas comodidades, casi se puede decir que lo han tenido todo, aunque también está el otro extremo que son niños de estratos más bajos con una vida un poco mas del comun, que les han tocado trabajar, o cuidar de sus hermanos, o que hacen parte de colegios públicos.



Así que podemos ver que la academia Phoenix Basketball cuenta con una población muy variada, de estratos y estilos de vida distintos, con familias compuestas por un núcleo sólido de madre, padre e hijos, hasta papas divorciados y/o solteros.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

El Club de Baloncesto Phoenix Basketball, posee diversidad en sus proposiciones de valor las cuales según Kumar, (2011) “está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar, y no sólo por el posicionamiento de la oferta”. Fundamentalmente, se entendera como la experiecia que obtendra el cliente a partir de lo que ofrece la empresa, estableziendo varios puntos importantes como la comercializacion asi como el portafolio de marcas que puede ser importante para el futuro de la empresa, centrandose en el cliente y en satisfacer sus necesidades de manera optima y con calidad. Incluyendo un "Sistema de pensamiento organizacional", esta característica permitirá tener mayor aceptación por parte de nuestros clientes y una mayor identificación en la competencia de mercado.

Como primer aspecto el club de baloncesto Phoenix Basketball cuenta con un valor como lo es el estar afiliado a la liga de baloncesto bogotá, lo cual le permite participar en torneos selectivos realizados por esta liga, permitiendo así que los jugadores pertenecientes al club puedan hacer parte de la selección Bogotá que representa a la ciudad en los juegos nacionales donde la federación colombiana de baloncesto disponga.



Como segundo valor que posee el club de baloncesto Phoenix Basketball, es la intensidad y el volumen de entrenamiento que se les brinda a los deportistas, ya que es el único club en la ciudad de Bogotá que entrena 3 horas 5 días a la semana, sin costo extra alguno a la mensualidad correspondiente, entendiendo que la única manera de ver resultados tanto individuales como en equipo es trabajando por ellos, bien se sabe que las potencias mundiales en este deporte como lo son Estados Unidos, Brasil; Serbia, Argentina, España entrena de 4 a 8 horas diarias sin contar las horas que están en el gimnasio

Como tercer valor que brinda el club Phoenix Basketball siendo uno de los pocos clubes que al tener la alianza con un gimnasio sus usuarios (los niños) realizan sesiones dentro del gimnasio para el fortalecimiento de las cualidades físicas, y los padres de familia o acudientes de los deportistas cuentan con descuento en las mensualidades que brinda el GIMNASIO por hacer parte del club.

Como cuarto valor agregado contamos con la realización de campamentos internacionales de baloncesto, como lo pueden ser Estados Unidos, Argentina, Europa entre otros lugares, con el objetivo de brindarle a nuestros usuarios oportunidades de crecimiento tanto deportivo como personal único, como lo es enfrentarse contra jugadores de todas partes del mundo, así también como gozar una experiencia junto a sus compañeros de equipo y entrenador que reta al deportista a desenvolverse solo en otro lugar que no es el habitual desarrollando seguridad, motivación responsabilidad, disciplina entre otras cualidades necesarias para el desarrollo de una persona que enfrenta las demandas del mundo actual.



Se puede evidenciar que el Club de Baloncesto Phoenix Basketball posee variados e interesantes beneficios de valor que lo hacen identificarse y posicionarse en el mercado, ya que son propuestas enfocadas al crecimiento no solo deportivo del niño sino también desde el ámbito personal y humano, característica significativa para la sociedad actual.

En la primera etapa refiriéndose a la etapa de 5 a 12 años, se trabajarán aspectos como manejo postural, lateralidad, control de la respiración, propiocepción, espacio temporalidad. Sin olvidarse de un trabajo de las cualidades físicas (fuerza, velocidad, resistencia, flexibilidad) y trabajando la velocidad como un agregado necesario para la práctica de este deporte, desde la parte técnica de baloncesto, y como bien lo indica FIBA en esta etapa conocida como pre-mini y Mini Basketball donde sugiere que las cualidades técnicas a trabajar son:

- Bote
- Lanzamiento
- Botar y tirar
- Pasar
- Botar pasar y tirar
- Inducción a la posición defensiva

En la etapa de 12 a 18 años donde se cuenta con una población más madura, y su desarrollo físico es mayor en muchos su Por último, en la etapa de doce a dieciséis años se trabajará en el crecimiento muscular lento, relajamiento global y segmentario



del cuerpo, aumento y desarrollo de coordinación y equilibrio, mejorar la independencia de brazos y piernas respecto al tronco, logrando así que se potencien todas las cualidades físicas de una persona y así brinde un mejor rendimiento deportivo. Desde la parte específica del baloncesto los planes de entrenamiento se enfocarán

- Fundamentos a profundidad (pase, tiro, bote, defensa)
- Aspectos ofensivos específicos del 1c1, 2c2 así a llegar al 5c5
- Aspectos defensivos como primeras segundas y terceras ayudas
- Rotaciones defensivas
- Líneas de pase
- Lado fuerte y débil del balón
- Ataque contra defensa individual y defensa zona

Desde una planificación organizada lo que el club phoenix pretende es involucrar todas estas habilidades en las diferentes etapas tanto desde la parte psicomotora, como en la parte física hasta la parte más específica de este deporte.

La segmentación geográfica en donde se dividirá el mercado por factores de localización tales como, región, tamaño de ciudad, área y clima todo dependerá de la precisión con la que se necesite adecuar el producto o servicio así no lo dice Schiffman y Kanuk, 2001. De esta manera, la segmentación geográfica del Club



Phoenix Basketball se encuentra en el departamento de Cundinamarca, con su sede en la ciudad de Bogotá en el Barrio Villa del prado

CAPITULO III: CANALES

³ Según Gómez (2006) los canales de distribución los define como “una estructura de negocios y de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor.” Esto quiere decir que son una serie de recursos, actividades y herramientas que se emplean para hacer llegar el producto al cliente.

Para establecer los canales de información con los clientes o personas interesadas en hacer parte de el club Phoenix Basketball, la academia lo dará a conocer a través de un canal propio y directo, ya que las personas interesadas recibirán información directamente de los trabajadores en el lugar donde se realiza la práctica, o en la calle por medio de recursos físicos como volantes o tarjetas, también presentará una pancarta que estará colgada en el sitio de práctica brindando la información básica como numero de contacto a los interesados, así también los servicios que se brindan, como los sucesos, actividades importantes, entre otros se mostrara y expandira la informacion ¹ a través de redes sociales como FACEBOOK Y INSTAGRAM ya que son medios para compartir información masivamente y ayudará a desplegar todo con respecto a nuestro club y el poder llegarle a más clientes potenciales.

Se tendra tambien una fase de evaluación, donde se le realizará un cuestionario a nuestros clientes para conocer su opinión con respecto al servicio que prestamos, esto



con el fin de evidenciar nuestras fortalezas y debilidades desde la vista crítica del cliente para así emprender planes de mejora que fortalezcan a la empresa, realizaremos 3 preguntas que son, ¿ como le han parecido los entrenamientos que se han realizado con su hijo?, ¿ como le ha parecido el trato de los entrenadores hacia su hijo, y el lenguaje con el cual se comunican? ¿considera y evidencia las mejoras de su hijo desde que inició en el club?, las respuestas a estas preguntas darán un panorama más claro de lo que se debe y no continuar haciendo en pro de Phoenix Basketball.

La fase de compra se evidenciara con claridad ya que el servicio que le brindamos a nuestros clientes, es beneficioso y útil a favor de la comunidad no solo desde un ámbito deportivo sino también desde un ámbito de crecimiento personal, el Club Phoenix Basketball dispondrá de un personal altamente calificado para cubrir las necesidades tanto deportivas como administrativas del club dando calidad a la empresa por su desempeño profesional, ejecutando planeaciones deportivas y planes de acción administrativas que favorezcan el crecimiento del club. La compra de nuestro servicio se realizará presencialmente en las instalaciones deportivas y administrativas del club de baloncesto Phoenix, se contará con un espacio y un personal específico que colaborará con la atención e información en un espacio determinado, para dar fe de la inscripción del chico al club los usuarios tendrán que llenar el siguiente formulario u hoja de inscripción donde también lo que se quiere es conocer un poco más de la vida del usuario para conocer cómo se debe llevar el proceso con el cliente..





Phoenix Academy corporation
Dirección: Cr.57 No. 174-36
NTT.900648866-8
WEB: WWW.Phoenixacademycorp.com

Números celulares:
3013383876 -3045215502

phoenix academy corporation

Ficha de ingreso jugadores

INFORMACION PERSONAL

NOMBRES Y APELLIDOS:.....
DOCUMENTO DE IDENTIDAD No:.....EXPEDIDO:.....
FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO:.....
EDAD:.....
EPS (Entidad promotora de salud):.....

INFORMACION DE CONTACTO

DIRECCION:..... BARRIO:.....
TELEFONO FIJO:.....
CELULAR:.....
CORREO ELECTRONICO:.....
COLEGIO / UNIVERSIDAD:.....
ACTUALMETE ESTA CURSANDO GRADO:.....
HIJO UNICO:..... No. DE HERMANOS:.....

FACEBOOK: PHOENIX BASKETBALL
INSTAGRAM: PHOENIXBASKETBALLCLUB



Phoenix Academy corporation
Dirección: Cr.57 No. 174-36
NTT.900648866-8
WEB: WWW.Phoenixacademycorp.com

Números celulares:
3013383876 -3045215502

IFORMACIÓN MÉDICA

EPS:.....
MEDICINA PREPAGADA:.....
GRUPO SANGUINEO:.....RH.....
PESO:.....KG.....
ESTATURA:.....Cm.....
TIENE ALGUNA LESION:.....
CUAL:.....
TOMA ALGUN MEDICAMENTO:.....
ALERGICO A ALGUN MEDICAMENTO:.....
ES ALERGICO A:.....

OBSERVACIONES GENERALES DE LOS PADRES

(Por favor escribir la mayor cantidad de datos médicos del deportista como: lesiones, fracturas, cirugías, alergias, medicamentos, sobrepeso, recomendaciones.)

INFORMACION DE LOS PADRES

FACEBOOK: PHOENIX BASKETBALL
INSTAGRAM: PHOENIXBASKETBALLCLUB





Phoenix Academy corporation
Dirección: Cr.57 No. 174-36
NIT.900648866-8
WEB: WWW.Phoenixacademycorp.com

Números celulares:

3013383876 -3045215502

MADRE:

NOMBRES Y APELLIDOS.....
CEDULA DE CIUDADANIA.....
CELULAR.....TEL. FJO.....
CORREO ELECTRONICO.....
DIRECCIÓN DE LA CASA.....
PROFESIÓN.....
EMPRESA DONDE TRABAJA.....
CARGO.....

PADRE:

NOMBRES Y APELLIDOS.....
CEDULA DE CIUDADANIA.....
CELULAR.....TEL. FJO.....
CORREO ELECTRONICO.....
DIRECCIÓN DE LA CASA.....
PROFESION.....
EMPRESA DONDE TRABAJA.....
CARGO.....

INFORMACIÓN DEPORTIVA

FACEBOOK: PHOENIX BASKETBALL
INSTAGRAM: PHOENIXBASKETBALLCLUB



Phoenix Academy corporation
Dirección: Cr.57 No. 174-36
NIT.900648866-8
WEB: WWW.Phoenixacademycorp.com

Números celulares:

3013383876 -3045215502

PRIMERA VEZ QUE PRACTICA DEPORTE?.....SI.....NO
QUE DEPORTES HA PRACTICADO

-
-
-
-

HA PERTENECIDO A ALGUNA ESCUELA DE BALONCESTO?

CUAL.....
PROGRAMA EN QUE ESTA INSCRITO: COMPETITIVO.....RECREATIVO.....
COMO SE ENTERO DE NUESTRA ACADEMIA?
WEB SITE.....VOLATE.....VOZ A VOZ.....AMIGO (A).....FLYERS.....
OTRA.....CUAL.....

¡Gracias por su atención y colaboración!

cordialmente.

Phoenix academy corporation

FACEBOOK: PHOENIX BASKETBALL
INSTAGRAM: PHOENIXBASKETBALLCLUB

El servicio se brindara en la cancha oficial del club en los horarios establecidos para cada edad como lo dice la tabla 1, donde cada categoría se encontrará con su entrenador en los horarios especificos y tambien los usuarios gozarán con la asistencia al gimnasio con el cual se tiene una alianza en los horarios específicos , Los pagos serán mensuales y se deben realizar en efectivo o por una cuenta destinada para estos pagos, los primeros 5 días de cada mes; se hará evidencia del pago con un recibo que irá firmado y con las especificaciones del pago del Club de Baloncesto.

La última fase la fase Post Venta se llevará a cabo por un conducto regular y por una constante comunicación a través del Whatsapp como herramienta de comunicación actual más directa y efectiva, donde se llevará a cabo la resolución de dudas, los



horarios y ubicaciones de los juegos entre otros aspectos, de igual manera el club para el desarrollo óptimo de los jugadores emprenderá negocios los cuales serán venta de uniformes específicos del club, así también como venta de una camiseta de presentación y un buso específico del club, esto para dar seriedad a nuestra empresa y buscar que todos nuestros jugadores estén uniformados y presentables ante las situaciones en las que se vean inmersos como lo son juegos de competencia campeonatos nacionales e internacionales y campamentos nacionales e internacionales.

TABLA 1
Horarios de entrenamiento Club Phoenix Basketball

Categoría	Dia	Hora
Mini-Baloncesto	Lunes, miercoles, viernes, sabado, domingo	De 4:00 a 7:30pm hora colombiana
Sub 13	Lunes, miercoles, viernes, sabado, domingo	De 4:00 a 7:30pm hora colombiana
Infantil	Lunes, miercoles, viernes, sabado, domingo	De 4:00 a 7:30pm hora colombiana
Sub 15	Lunes, miercoles, viernes, sabado, domingo	De 4:00 a 7:30pm hora colombiana

Horarios de entrenamiento del club Phoenix Basketball con día y hora especificada.



CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Como lo dice Sales 2002, el consumidor se entiende como aquella persona que utiliza o que bien consume el producto o servicio que se este brindando, cuando se habla de clientes se refiere a aquellas personas naturales o juridicas, que realizaran una o varias compras en la empresa, asi es como la compañía define la funcion del cliente.

El comportamiento del consumidor se define como las decisiones y actividades de las personas, concretamente cuando efectúan el proceso de compra para usar, evaluar y disponer de los productos, que esperan satisfagan sus necesidades, razón por la cual el cliente no puede ser visto como una unidad, ya que este se relaciona con personas de su misma edad y son esos comentarios que se hagan al respecto de la empresa que podrá atraer nuevos miembros como clientes potenciales. La fidelización ofrece beneficios tanto para el cliente como para la empresa,

La fidelización ofrece beneficios tanto para el cliente como para la empresa, la fidelización requiere no sólo el uso de métodos y herramientas sino también una fuerte voluntad por parte de la empresa de tornarse decididamente hacia el cliente, brindándole al cliente cualquier posibilidad de ayuda y teniendo como eje principal de la empresa ya que son estos el motor del Club y la razón por la cual prestan su servicio, por eso se mantendrá una relación fuerte, constante, y leal para así hacerles conocer y evidenciar a nuestros clientes nuestro compromiso con ellos y fidelidad con ellos así como se espera que ellos lo tengan para con la empresa. Por último, el Club de Baloncesto Phoenix Basketball pretende que los clientes leales se vuelvan en



“predicadores” de los beneficios de nuestros servicios, usando la publicidad de “boca en boca” con sus clientes leales, ya que ⁴ es la herramienta

promocional más poderosa y eficaz en este tipo de mercado.

El Club de Baloncesto Phoenix usará el Customer Relationship Management (CRM), el cual es una estrategia de negocios diseñada para optimizar las ganancias, revenues y satisfacción del cliente

Donde lo que se quiere es que el cliente entienda y refiera la información del club a otros espacios en un estilo de esquema piramidal de manera también que los clientes nuevos provean beneficios a los clientes originales trayendoles así beneficios lo cual será un descuento en el pago de la mensualidad, que será aplicado en el momento en el que el cliente nuevo sea inscrito en la academia. A cada cliente se le hará un seguimiento personalizado con respecto a su proceso dentro y fuera del club con las tareas que el entrenador encargado disponga, dándoles así la oportunidad de obtener una asesoría en aspectos tanto nutricionales como psicológicos brindados por el Club de Baloncesto Phoenix.

CAPITULO V: INGRESOS

Se entiende por ingreso como aquel excedente del valor terminada la producción, como lo dice Keynes, 1936 “es el excedente del valor de la producción terminada y vendida durante un periodo por sobre su costo, es decir que el ingreso del empresario



depende de su escala de producción, que se esfuerza por llevar al máximo, su ganancia brutal.” p.136, y así mismo se este autor nos habla de un ingreso global como la suma de las ganancias y del costo primo que hace referencia a los ingresos de los factores.

Las empresas están obligadas a definir una estructura económica clara y concisa la cual ayudara a establecer los ingresos con los que contará la compañía, con el objetivo de mantener y aumentar la ¹competitividad en el mercado, y que este sea rentable y autosuficiente a lo largo del tiempo, ya que una vez establecido esto la compañía podrá seleccionar entre los ¹diferentes tipos de ingreso con el fin de establecer un flujo de caja.

El Club Phoenix Basketball usará primas de suscripción, la cual será renovada mensualmente por los padres de familia con su respectivo pago, esta fuente de ingreso se genera para vender acceso continuo al Club. Los precios fijos del servicio que ofrece el Club son todos aquellos que tengan que ver con la producción, la comercialización, la administración y la financiación de la empresa, encontramos varios costos fijos como: servicios públicos de nuestra oficina, publicidad directa mensual, salarios de los entrenadores, ya que los precios están predefinidos con base a variables estáticas. Por otro lado, los costos de los competidores relevantes, actualmente en Bogotá existe un gran número de clubes competidores con mayor tradición y experiencia en el área deportiva.



Tabla 2

Valor del Servicio del Mes

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	Entrenamiento	\$100.000	33	\$3.300.000
	Becas	\$50.000	2	\$100.000
	Uniformes	\$100.000	3	\$300.000
TOTAL INGRESOS				\$3.700.000

los ingresos promedios anuales son normalmente 44.400.000

Precios fijos por prestación del servicio mensual, el cual tiene un costo de 100.000 pesos colombianos por 20 entrenamientos mensuales en promedio.

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Todos los negocios necesitan recursos claves, son aquellos que permiten crear y ofertar una propuesta de valor, llegar a nuevos mercados, y mantener relaciones con los segmentos de mercado y así generar nuevos y constantes ingresos,



Estos recursos proporcionan un panorama más claro, de la empresa en el lugar donde se va a desenvolver, , brindando parámetros de calidad, compromiso, estrategias, cambio y sobre todo la oportunidad de detectar errores. Con el fin de mejorar el servicio para los clientes

RECURSOS FÍSICOS

Según Econlink (2009) “Los recursos físicos de las empresas son todos los bienes tangibles, en poder de la empresa, que son susceptibles de ser utilizados para el logro de los objetivos de la misma”

El club de baloncesto, ofrece entrenamientos formativos/competitivos partiendo de eso se establece el posicionamiento de un espacio público donde se encuentre el equipo adquirido y se realicen los entrenamientos deportivos este se encuentra en un lugar estratégico, de fácil acceso y viabilidad cuenta con el equipo necesario para prestar el servicio, con la mejor calidad, entre estos encontramos, balones, pesas, discos, conos, entre otros.

Cabe resaltar que todos estos recursos físicos en la siguiente tabla serán utilizados para el perfecto desarrollo deportivo en los entrenamientos del club, permitiendo altos índices de calidad en lo deportivo e higiénico



TABLA 3
VALORES **RECURSOS**
FÍSICOS

RECURSOS FÍSICOS	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	VALOR TOTAL
MALLAS	6	24.000	144.000
BALONES # 5	12	33.000	396.000
Balones # 6	12	37.000	440.000
Balones #7	12	39.000	468.000
Extintor	1	20.000	20.000
Conos	24	5.500	132.000
Platillos	24	1.800	43.200
Lazos	12	3.000	36.000
Pelotas de tenis	15	9.000	135.000
Escaleras de piso	3	26.000	78.000
Paracaídas	2	44.000	88.000
Bases inestables	3	40.000	120.000
Tablero táctico	2	54.000	108.000



Petos	12	40.000	48.000
Gasa	2	8.400	16.800
Alcohol	2	2.500	5.000
Esparadrapo	2	2.200	4.400
Vendas	6	2.800	16.800
Isodine	1	9.900	9.900
Vendas	6	2.800	16.800
Agua oxigenada	1	4.000	4.000
Linimento	1	5.000	5.000
Afiliación Liga	1	150.000	150.000
VALOR TOTAL			2.484.900

Tabla de recursos físicos y presupuesto estimado por unidad y cantidad necesaria por recurso, se estima que solo en recursos el club necesita 2.334.900 pesos colombianos para adquirir el material necesario para prestar el servicios deportivos.

TABLA 4
VALORES RECURSOS TECNOLÓGICOS



RECURSO TECNOLÓGICO	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Cámara de video	1	200.000	200.000
Computador Portatil	1	2.500.000	2.500.000
Impresora	1	500.000	500.000
VALOR TOTAL			3.200.000

Tabla de recursos tecnológicos y presupuesto estimado para la adquisición de herramientas para la elaboración de publicidad, documentación y registro de calidad del Club PHOENIX BASKETBALL

RECURSOS HUMANOS

Según TodoStartups (2013) podemos definir los Recursos Humanos de una empresa como al conjunto de empleados que la constituyen. Estos empleados se caracterizan por desempeñar un determinado conjunto de tareas relacionadas con la producción de bienes y servicios. Dada la importancia que tienen los Recursos Humanos dentro de una organización muchas empresas optan por la creación de un departamento propio encargado de la gestión y administración del capital humano de la empresa.

EL personal de recurso humanos del club de baloncesto phoenix basketball, poseerá aptitudes idóneas y específicas las cuales ayudarán a cumplir sus tareas laborales de la mejor manera posible, personal que muestre pasión, innovación, por lo que hace que sea propositivo, cualidades que brindaran confianza a nuestro cliente y que nos



darán un estatus dentro de la comunidad del baloncesto de la ciudad de Bogotá que contribuya a las prácticas que se establecen y al cumplimiento de protocolos y valores.

TABLA 5

ACTIVIDADES A
REALIZAR POR CARGO
EN EL CLUB

CARGO	ACTIVIDADES A DESEMPEÑAR
Gerente general	• Fijar los objetivos a corto y a largo plazo. • Ejerce el liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos del club. • Toma decisiones y dirige el rumbo del club hacia sus objetivos. • Selecciona, asigna, motiva, integra, promueve y evalúa a las personas dentro de la estructura organizacional. • Es el vocero y representante del club ante los representantes de otras entidades.



Sub-gerente general

- Aprender del gerente general lo que más pueda.
- Establecer los horarios de los entrenadores.
- Suplir al gerente en caso de ausencia.
- Informar al gerente sobre el desempeño de los entrenadores.

Revisor fiscal

- Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia del club.
- Presentar los informes que requiera las entidades gubernamentales
- Autorizar con su firma cualquier balance que se realice en la empresa.
- Convocar a reuniones extraordinarias cuando lo crea necesario.

Tabla de recursos humanos y actividades que debe cumplir cada trabajador del Club Phoenix basketball, se debe cumplir con el perfil y las habilidades específicas para el perfecto funcionamiento y desarrollo del club.

RECURSOS INTELECTUALES

El Club de Baloncesto Phoenix posee una inversión inicial en sus entrenadores en la capacitación deportiva de 500.000 pesos colombianos, los cuales fueron destinados para la participación en clínicas de baloncesto. De la misma manera, se invirtió un trabajo administrativo para la obtención del reconocimiento deportivo en la ciudad de Bogotá por el Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD).



RECURSOS ECONÓMICOS

Según la Editorial Definición MX. (2015) los recursos económicos son aquellos medios materiales o inmateriales que ofrecen la posibilidad de satisfacer algunas necesidades del proceso productivo o la actividad económica de una empresa. En consecuencia, los recursos económicos son imprescindibles para realizar operaciones económicas, comerciales o de tipo industrial.

Estos son los que abren las puertas al inicio del proyecto, ya que otorgan la capacidad de adquisición de equipos, materiales e inversiones que se requieren, este elemento financiero para el Club Phoenix Basketball está compuesto por aportes personales. los cuales nos garantiza el perfecto funcionamiento en los inicios del club.

Los recursos económicos iniciales son de 9'000.000 pesos colombianos para dar inicio al proyecto del Club Phoenix Basketball, los cuales nos garantiza el perfecto funcionamiento por el primer mes.

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “las actividades claves son las acciones más importantes que debe realizar una empresa para operar exitosamente” (p.16). aquí profundizaremos en los servicios que ofrece el club Phoenix Basketball, todas



aquellas actividades que se realizarán y las fuentes de ingreso que tendrá, se enfatizara en, la producción aquí hablamos del diseño, fabricación, y entrega de los servicios así también como en la resolución de todo problema y/o inconveniente, así los canales con los que el Club cuenta para la masificación del servicio que presta. Dicho esto enfatizamos en la actividad primordial de la empresa, la cual ³ es la prestación de un servicio deportivo, el cual busca satisfacer las necesidades principalmente deportivas sin desviar los otros aspectos de una persona, primordialmente en niños, niñas y jóvenes, que deseen desarrollar, especializar y perfeccionar sus habilidades y destrezas en el baloncesto, ofreciendo una experiencia de calidad a nuestros clientes ya que ellos son el motor de la empresa, una experiencia diseñada en ³ aspectos específicos de las sesiones de clase. Es decir, una fase inicial, una fase central y posteriormente. Este diseño del servicio (énfasis deportivo) llevará un proceso de control y evaluación mediante la realización de formatos.

Para la excelente realización y desarrollo del servicio, con calidad, se le brindara a nuestros trabajadores capacitaciones en el año, ya que son ellos los que brindarán los entrenamientos deportivos razón por la cual es importante que su preparación sea constante y actualizada, así mismo donde se les enfatice en la filosofía del club, en la importancia y trato hacia los usuarios y/o clientes calidad del servicio prestado, la imagen del trabajador, y demás (metodología, didáctica, procesos, etc.), que permita reconocer el club deportivo como uno de los mejores en la ciudad de Bogotá



El servicio sera entregado en sesiones de entrenamiento guiadas por los entrenadores deportivos, en los espacios y bajo las condiciones adecuadas, ³Garantizado la mejor experiencia posible al usuario/cliente, haciendo que este disfrute de una verdadera experiencia deportiva.

TABLA 5

Labor de los entrenadores y preparadores físicos

Entrenadores deportivos	• Presentar un plan de entrenamiento basados en las capacidades físicas en el baloncesto. • Generar estímulos adecuados para sus entrenados • Diseñar sesiones de clase con base en metodología basada en la investigación. • Informar a la junta directiva sobre los procesos de entrenamientos.
Preparador físico	• Examinar exhaustivamente a los jugadores de su equipo, siguiendo su evolución durante todo el transcurso de cada uno de los partidos • Trabajar la velocidad durante la pretemporada para saber qué jugadores pueden mantener un ritmo adecuado. • Realizar entrenamientos personalizados para cada uno de los jugadores que forman parte de su equipo. • Planificar el post entrenamiento en el cual valorará el estado físico de los jugadores tras las vacaciones.



3 Cuando se presente algún problema con los usuarios, la empresa tendrá un conducto regular al cual ceñirse para dar solución al inconveniente presentado. Si un cliente presenta una PQRS (pregunta, queja, reclamo o sugerencia) se contará con una atención a esta y se le dará solución de manera inmediata. Si el inconveniente, es un accidente o riesgo físico, en primera instancia, se le brindará al usuario y/o cliente la atención médica, es decir una atención de primeros auxilios vale resaltar que nuestros entrenadores contarán con el curso de primeros auxilios de manera obligatoria que brinda la Cruz Roja en la ciudad de Bogotá. 3 Posteriormente y dependiendo la gravedad, se le brindará un servicio de transporte médico hacia un centro médico especializado. Se le realizará un seguimiento al usuario y/o cliente afectado, y se le acompañará en su respectiva recuperación, demostrando el interés que tiene el club por su usuario/cliente, por esto es importante que el usuario haya diligenciado la ficha de ingreso al club ya que con esta tendremos acceso a su EPS y su atención médica será más inmediata y eficaz.

El manejo de las redes sociales, es una de las principales actividades claves, ya que mediante esta se difundirá la información del club para así tener acceso a más grupos poblacionales. También se mostrarán los avances que el club tenga, los deportistas de rendimiento destacados y toda aquella información que sea de interés y agrado a los clientes. 3 Si el desarrollo de estas actividades clave se realiza de la mejor forma posible, y posteriormente se mejoran con el paso del tiempo, garantizará al club un reconocimiento en el mercado que le garantice un aumento económico, cabe



enfaticar, que este proceso de actividades clave está centrado principalmente en la prestación del servicio.

Así mismo el club contará con unas reuniones específicas (al iniciar el año, a la mitad del año, y al final) es en estas reuniones donde los padres conocerán todo el proyecto, las planificaciones específicas de cada categoría, los proyectos tales como viajes nacionales e internacionales, y ciertos aspectos que en su momento sean relevantes mostrar a lo usuarios con el fin de que se vean involucrados en el proceso, y conozcan el camino y el objetivo al cual le apunta el club de baloncesto Phoenix Basketball. Por último el club ofrecerá charlas a los papás y estudiantes tanto nutricionales como psicológicas, donde se trabajen aspectos de la buena alimentación de un deportista, así como talleres psicológicos donde se enfatice en la autoconfianza, trabajo en equipo, entre otros aspectos importantes.

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Se define asociaciones claves Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “las asociaciones claves son la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un



modelo de negocio” (p.17) Se buscará que el club Phoenix Basketball tenga las siguientes alianzas estrategias con el fin, de crecer tanto empresarial como deportivamente.

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Esta alianza traerá beneficios mutuos tanto para los socios como para los clientes ya que lo que se busca es que tanto el socio como el club obtengan resultados beneficiosos para ambos.
- Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios: Teniendo en cuenta que somos una empresa innovadora y queremos aliarnos con socios iguales, al lograr el éxito que se espera tenga el club el aliarse con empresas que puedan abrir nuevos campos de acción, nuevas oportunidades.

Nuestra primera asociación es un gana y gana con el aliado del colegio hispanoamericano como socio clave, ya que será este el que presentará el recurso más importante y más significativo del club los cuales son los deportistas, los clientes, ya que a través de nosotros presentan la oportunidad a sus deportistas de llevar un estilo de vida saludable a través del deporte, específicamente del baloncesto.

Así mismo el club cuenta con una alianza la cual es ECOSPORT la empresa encargada de la fabricación y distribución de la indumentaria del club, así como



sudaderas, uniformes, camisetas de presentación entre otros factores relacionados con la indumentaria del club.

Otra alianza que maneja el club es la que tiene con la Liga de Bogotá, al ser un club asociado a esta, le da la oportunidad los jugadores del club de poder participar en preselecciones para representar a la ciudad en juegos nacionales y así mismo sea visto para poder representar al país, oportunidad que no todos los clubes en la ciudad tienen.

El principal proveedor clave de los recursos, serán los clientes, la inversión inicial en los comienzos del club, será realizada por el creador del presente proyecto, ya que estos brindarán un capital económico que ayudará al crecimiento del club y el reconocimiento merecido al pasar el tiempo. los afiliados al club es generar el reconocimiento del club a otras personas y así lograr más afiliados que también generen recursos económicos y reconocimiento local. Estas asociaciones, permiten una optimización y economía de escala, ya que reducen bastante los costos de los primeros inversionistas y puede devolver recursos a los mismos.

Así mismo es importante para el Club ejercer sociedades, aquellas que logren dar un plus a la empresa, y posicionamiento en el mercado, para poder lograr y mantener dichas asociaciones, debemos tener en cuenta:

- Tener claridad sobre los objetivos previstos, así como aclarar los ingresos y egresos y si es viable para ambas sociedades.



- Claridad antes los porcentajes de inversión y de recompensa dependiendo el número de socios que se tenga.
- Aclarar legalmente los roles administrativos de las sociedades dentro de la empresa para así no tener confusiones económicas.

Concluimos sabiendo que todas aquellas sociedades, y alianzas que logremos como club, irán enfocadas a beneficiar a los clientes, como protagonistas esenciales de nuestra empresa.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos de nuestra empresa, basados en los precios del mercado para 2020, estos costos que pueden variar de acuerdo a las especificaciones del producto y marca. En esta estructura se encuentran especificados costos fijos y costos variables los primeros corresponden a aquellos costos que deben pagarse mes a mes sin excepción, tales como pago del personal profesional y los segundos, como lo son aquellos elementos que deben adquirirse en cuanto se gastan o desgastan, generalmente son elementos de bajo costo. También se debe considerar los Costos Administrativos, como los son elementos de oficina incluidos los requisitos legales para el funcionamiento de nuestra empresa. Otro factor importante son los Costos de Talento Humano, como lo son pagos de sueldos.



Costos Fijos Mensuales

Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “los costos fijos son los que se mantienen iguales a pesar del volumen de producto o servicio producido” (p.20). en la tabla presentada acontiniacion podremos identificar los costos fijos mensuales evidenciando su valor en el mercado la cantidad necesaria para el funcionamiento optimo del club y su valor total, alfinal tambien tendremos el valor total donde tambien se incluirea el pago al cuerpo tecnico de la empresa. Este sera de un total de \$1.399.581 mil pesos. que corresponde a un administrador encargado de toda la parte administrativa del club con un valor de 1.200.000 pesos, así como una depreciación de \$199.581 pesos.

TABLA 6
COSTOS FIJOS MENSUALES

COSTOS FIJOS

COD	CENTRO COSTOS	DE	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS PROM.	FIJOS
F1	Administrador		\$1.200.000	1	\$1.200.000	
F2	Depreciación		\$199.581	1	\$199.581	
				TOTAL COSTOS FIJOS	\$1.399.581	

Costos Variables mensuales



Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “los costos variables son los que varían proporcionalmente con el volumen de bienes y servicios producidos” (p.20). Los cuales son de ochocientos mil pesos correspondiente al pago de los entrenadores que varia tambien segun las horas de trabajo empleadas al mes.

TABLA 7
COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Entrenador	\$1.200.000	1	\$1.200.000
V2	Uniformes	\$200.000	1	\$200.000
V3	Papeleria	\$50.000	1	\$50.000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$1.450.000

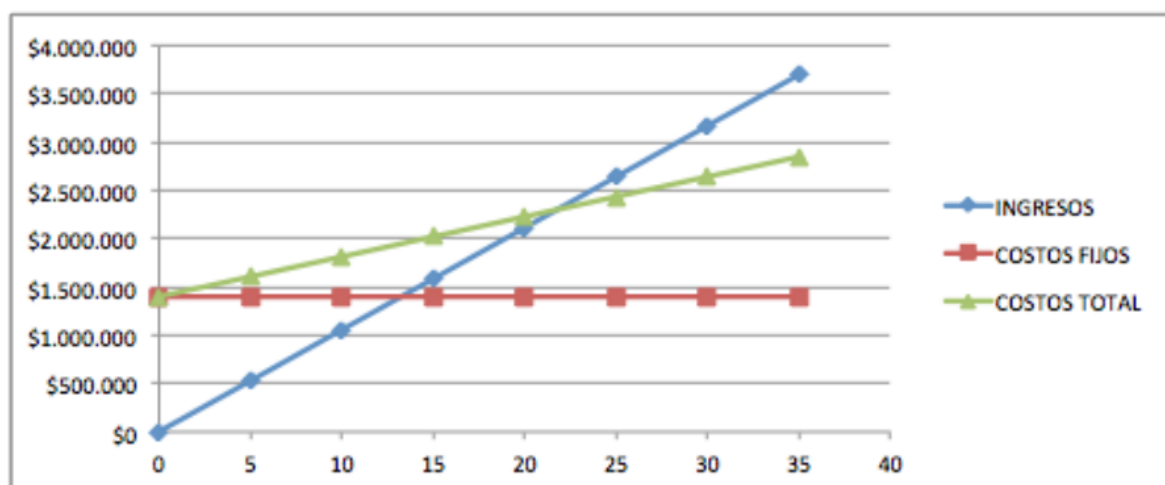
Costos Totales

En esta tabla se evidencia cada costo y al frente de cada uno se observa el valor total de cada uno. Asi que el costo que tendra los entrenamientos en las instalaciones mas los costos fijos anuales, costos de implementación deportiva y costos recursos tecnológicos, el cual equivale a veintidosmil cuatrocientos setenta y nueve mil ochocientos setenta y 2 pesos (22.479.872). asi mismo en la tabla observaremos el punto y el valor de equilibrio necesario para que la empresa sea autosostenible y genera el valor para cubrir todos los gastos que esta requiere.



TABLA 8
PUNTO DE EQUILIBRIO Y VALOR DE EQUIIBRIO

Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales		
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario		
PE=	\$1.399.581		
	\$105.714	\$41.429	
PE=	21,77125309	Deportistas	22 Deportistas
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario		
PE=	21,77125309	\$105.714	
VE=	\$2.301.532	Pesos	



CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

IMPACTO SOCIAL

El club de baloncesto Phoenix basketball identificó en primera medida el inadecuado uso del tiempo libre de los niños, niñas y adolescentes, más en la era en la que nos encontramos que como bien dicen es la era tecnológica, y donde se evidencia que niños desde los 6 años y hasta menores ya cuentan con un teléfono inteligente, abriéndole la puerta a un mundo completamente nuevo y atractivo para estas edades, y dejando de un lado, aspectos como la práctica de algún deporte, razón por el cual varios padres de familia inscriben a sus hijos a estas academias, para en primera instancia separarlos de la tecnología y del sedentarismo, problemática a la cual el club quiere ayudar a disminuir en gran medida, así también como evitar la realización de actividades de drogadicción, alcoholismo entre otros factores que atentan contra el buen desarrollo del niño, por estas razones el club les brindará o apoyará a estos niños alejándolos de estas prácticas a la que cada uno de ellos tiene la facilidad de acceder a estos, mostrándoles una alternativa más saludable y atractiva, con experiencias únicas, tales como amigos inolvidables y quizás más importante brindándoles una oportunidad de crecimiento y éxito en el futuro.

IMPACTO ECONÓMICO



TABLA 9

FLUJO DE INGRESOS A 5 AÑOS

A	
AÑO	VALOR
1	44400000
2	50793600
3	58107878,4
4	66475412,89
5	76047872,35
TOTAL	295824763,6

El flujo de ingresos planteado a 5 años nos demuestra que la empresa poseerá un gran índice de ganancias las cuales no son afectadas por un 4% de inflación interna

TABLA 10
FLUJO DE EGRESOS

Flujo de Egresos

B	
AÑO	VALOR
1	34194966,67
2	38052158,91
3	42344442,43
4	47120895,54
5	52436132,55
TOTAL	214148596,1

Aquí identificamos las inversiones que tendrá que hacer el club cada año para su óptimo funcionamiento.

TABLA 11
FLUJO DE EFECTIVO NETO

Flujo de Efectivo Neto

A-B	
AÑO	VALOR
1	10205033,33
2	12741441,09
3	15763435,97
4	19354517,35
5	23611739,79



TOTAL **81676167,54**

Aquí evidenciamos las ganancias que tendrá el club en los siguientes años, así mismo entre más niños se inscriban a la escuela estas ganancias se verán incrementadas de manera positiva.

TABLA 12

Calculo de TIR (Tasa Interna de Retorno)

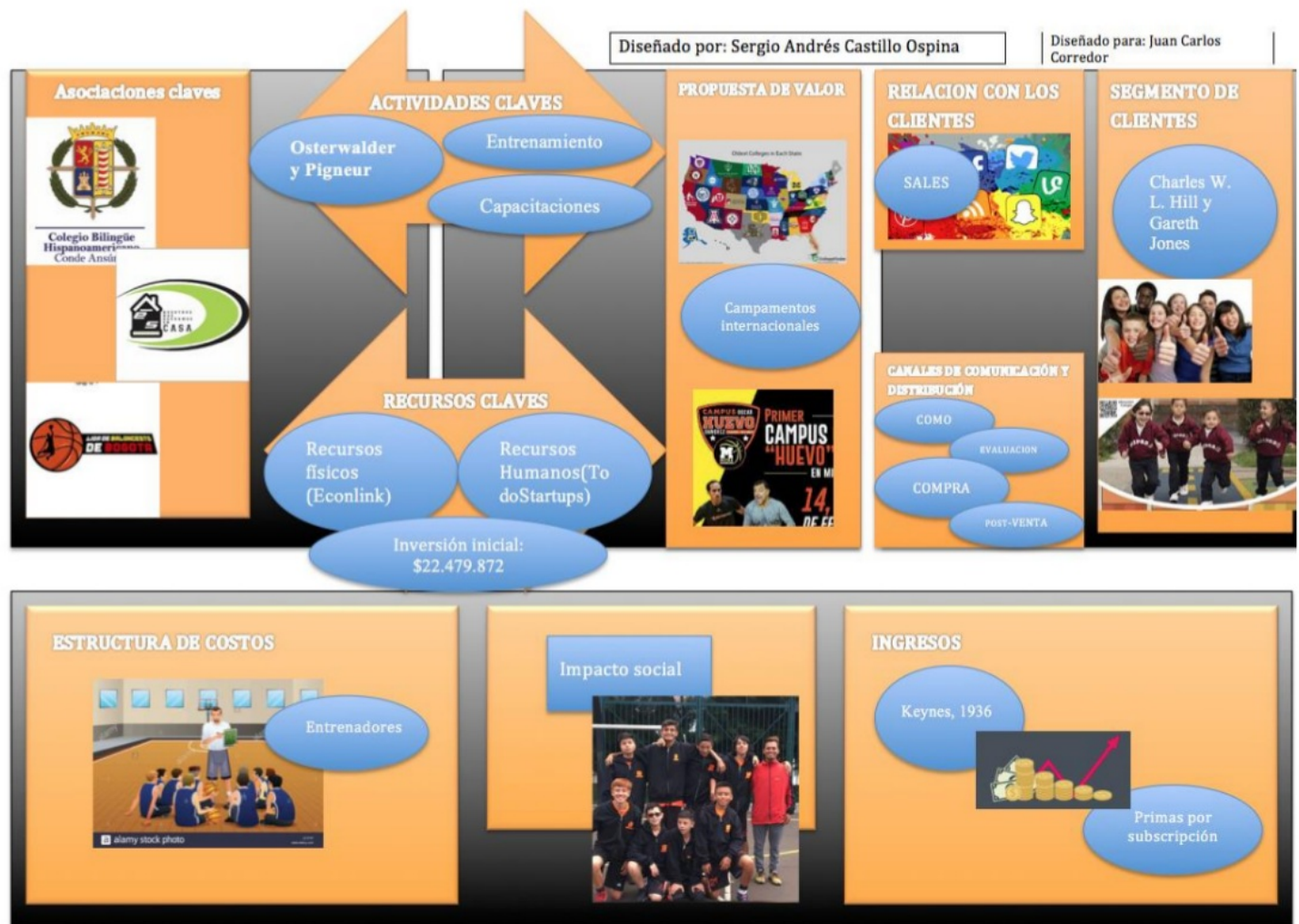
VNA=VPN= \$27.509.474,61

TIR=	132,64%
RI=	22946474,43 $Inv0 \geq RI$
	956103,1011 $(Inv0 \geq RI)/\#meses$
RI=	9,413210761 MESES

Esto quiere decir, el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá esta

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO





REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 2 American Academy of Pediatrics. (s.f.). Edades y etapas, Healthy children.
Recuperado el 26 de febrero de 2019, en
<https://www.healthychildren.org/spanish/ages-stages/paginas/default.aspx>



Carmona, V. (2015), aprovechamiento del tiempo libre y realización de actividad física regular en comunidad universitaria de Colombia. prueba piloto. *Revista CES Movimiento y salud*. (3) 1.

Congreso de Colombia. (1995). Ley 181 de 1995, Disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. Recuperado el 20 de febrero de 2019, en https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles85919_archivo_pdf.pdf

Congreso de Colombia. (2006). Ley 1014 de 2006, De fomento a la cultura del emprendimiento. Recuperado el 20 de febrero de 2019, en <http://www.camarasai.org/images/registro-mercantil/10LEY-1014-DE2006.pdf>

Charles W., Jones, R. (2015) *Administración estratégica: teoría y casos, un enfoque integral*, Azuay, Ecuador, México : Cengage Learning

Econlink (2009). "Recursos Físicos". Recuperado de <https://www.econlink.com.ar/recursos/fisicos>



2

Editorial Definición MX. (2015). Recursos Económicos. Definición MX. Ciudad de México Disponible en <https://definicion.mx/recursos-economicos/>

2

Gómez Porchini, C. (2006). Canales de distribución y estandarización de marketing en multinacionales. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/canalesdistribucion-estandarizacion-marketing-multinacionales/>

2

Keynes, J. (1936). Teoría general del empleo, el interés y el dinero. México, México D.F.: Fondo de Cultura Económica

2

Kotler, P. (s.f.). Nicho de mercado. Disponible en: <https://www.significados.com/nicho-de-mercado/>

2

Kumar, M. (2011). ¿Qué es procurement?, Recuperado el 07 de marzo de 2019, en <http://erikapatricia13.blogspot.com/2011/06/cual-es-la-base-del-conceptopropuesta.html>



2

Osterwlder, A. & Pigneur, Y. (s.f.). Actividades clave, Generación de modelos de negocio. Recuperado de <http://BusinessModelGeneration.com>

2

Pérez Porto, J. & Merino, M. (2009). Definición de baloncesto. Recuperado el 07 de marzo de 2019, en <https://definicion.de/baloncesto/>

Sebastiani, E. (2000). Cualidades físicas. Barcelona: Inde

2

Sales, M. (2002). El comportamiento del consumidor, Universidad Champagnat.

Recuperado el 31 de marzo de 2019, en

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/7156/LA%20FIDELIZACION%20DE%20CLIENTES%20UNA%20NUEVA%20OPCION%20ESTRATEGICA%20OK.pdf;jsessionid=39EE7F3771AA7ED0C3BA504B023258C4?sequence=3>

2

Schiffman, L.G. y Kanuk, L.L. (2001): Comportamiento del consumidor. 7ª edición, Prentice Hall. México.



2

TodoStartups. (2013). Definición y funciones de un Departamento de RRHH.

Encontrado de <https://www.todostartups.com/bloggers/definicion-yfunciones-de-un-departamento-de-rrhh-por-iebschool>



PHOENIX BASKETBALL

INFORME DE ORIGINALIDAD

12%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

6%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

porticus.usantotomas.edu.co

Fuente de Internet

4%

2

repository.usta.edu.co

Fuente de Internet

4%

3

Submitted to Universidad Santo Tomas

Trabajo del estudiante

3%

4

docplayer.es

Fuente de Internet

1%

5

prezi.com

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Activo