



FUTDANCE

*FÚTBOL DANZA Y MUSICA
DOSIS DE UNA NUEVA
SINCRONIZACION* ⚽ 🎵

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE

EMPRESA

REALIZADO POR:

KARGLAY CHRYWARTZ ALDANA VELASCO

ASESOR:

LUIS ALEJANDRO DÍAZ ZABALETA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA,
DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2 -
LOGO	4
SLOGAN	5
MISION.....	5
VISION.....	5
FUNDAMENTACION HUMANISTA	7
MARCO REFERENCIAL.....	9
IDEA DE NEGOCIO.....	19
CAPITULO I SEGMENTOS DE MERCADO.....	20
CAPITULO II PROPOCICIONES DE VALOR	24
CAPITULO III CANALES	29
CAPITULO IV RELACION CON LOS CLIENTES	32
CAPITULO V INGRESOS	34
CAPITULO VI RECURSOS CLAVES.....	38
CAPITULO VII ACTIVIDADES CLAVES.....	44
CAPITULO VIII ASOCIACIONES CLAVES	45
CAPITULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS.....	48
CAPITULO X EVALUACION DEL IMPACTO	51
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	52
REFERENCIAS	53

INTRODUCCIÓN

Fútbol con variedad de opciones tácticas-Ritmo y cadencia la dosis de una buena sincronización.

El club deportivo Alianza Central se quiere constituir para liderar y ayudar a la población infantil, en el aprovechamiento del tiempo libre, por medio del entrenamiento deportivo, teniendo en cuenta los principios éticos y humanísticos del ser, para ser reconocida a nivel distrital, implementando un proceso táctico de Fútbol y Música donde buscamos que los deportistas estén mejor compenetrados y ver cómo encuentran el equipo el ritmo adecuado, ya que en el fútbol intervienen procesos similares a las dinámicas de las improvisaciones musicales en grupo.

El club deportivo alianza central es una empresa enfocada en ofrecer servicios de entrenamiento y rendimiento deportivo a sujetos como niños, niñas de igual manera jóvenes de 6 a 18 años. Esta empresa deportiva, se fundamenta en lograr realizar un entrenamiento de una manera innovadora, en cuanto a la implementación de ritmos musicales, para fortalecer capacidades de coordinación, cooperación, mediante el entrenamiento específicamente de fútbol.

La implementación de la parte dancística en medio del entrenamiento de fútbol, pretende fortalecer diversas capacidades de una manera mucho más espontánea, ya que nos permite y obliga de manera indirecta a perfeccionar la concentración y enfocarse en el balón de una manera mucho más efectiva.



El club desarrollará sus funciones en el parque zonal del barrio villa Sonia, en la ciudad de Bogotá, el cual contará con una oficina.

Nuestra ventaja es el contar con profesionales en el medio, además de innovar en la implementación de los entrenamientos con ritmos musicales, el valor agregado es aquel plus con el que contamos, lo cual nos permitirá impactar de una manera más óptima en la población en la cual estamos trabajan



LOGO



Logo de la empresa.

Fuente: Elaborado por karglay Aldana

- Rojo: Atracción, amor y pasión por el Fútbol y el baile.
- Azul: Constancia confianza de lo que se práctica.
- Blanco: Pureza y bondad para el deporte.

SLOGAN

**FÚTBOL DANZA Y MUSICA
DOSIS DE UNA NUEVA
SINCRONIZACION**  

Fue creado en pro de mostrar a los niños y jóvenes afrodescendientes, que siempre hay innovación en la formación deportiva, considerando que el jugador en ocasiones domina de forma tan exquisita el balón que parece que bailará sobre el césped, con variedad de opciones, se implementará un proceso táctico de Fútbol y Música.

MISIÓN

Somos una institución caracterizada por la formación holística de sus deportistas, partiendo desde la formación misma de su equipo de trabajo, que realiza sus labores buscando un buen desempeño del jugador en sus diferentes aspectos (técnico, táctico, físico, motriz, psicológico y emocional) que le permita desenvolverse de manera victoriosa dentro y fuera de un campo de fútbol, implementando técnicas innovadoras con la implementación del baile en el fútbol.

VISIÓN

Poder ser en el año 2023 un club reconocido a nivel regional y departamental, por sus excelentes

procesos y logros deportivos, estar posicionados como la mejor escuelas de formación deportiva enfocada en niños afrodescendientes y holística de sus todos sus integrantes caracterizados por el constante deseo de ganar.

VALORES

Para nuestro club, es muy importante que cada uno de nuestros deportistas, tengan una formación integral, partiendo de diferentes valores que consideramos son la base para la construcción de un ser humano competente para la sociedad y que trabajando en conjunto con estos valores, podamos fortalecer la parte deportiva y humanista de cada uno de nuestros usuarios.

Respeto: El respeto es el pilar de los valores ya que se deben generar en todas las líneas de comunicación un ambiente lleno de respeto con el otro, generando así un ambiente agradable entre entrenadores, deportistas y acudientes.

Pasión: Para nosotros, el amor que se debe tener para la realización de cada entrenamiento y que se entrega en cada competencia es lo que hace que cada uno de nuestros deportistas y entrenadores logren un perfeccionamiento en las capacidades.

Esfuerzo: Es de vital importancia que cada uno de los integrantes del club del mayor de sus ganas reflejadas por medio del esfuerzo, lo cual nos llevará a mejorar individual y grupalmente.

Responsabilidad: Para que el club logre marcar una diferencia importante es primordial que cada uno de los integrantes del club se comprometa en cuanto a las actividades que programa el club, así como también la responsabilidad en el cuidado personal fuera de dichas actividades.

Equidad: Estamos en constante cambio en pro de implementar un proceso táctico de fútbol y música para los niños y jóvenes afrodescendientes, manejando un régimen legal que nos ayude a identificar los derechos y deberes que tiene cada uno de nuestros clientes y nosotros como prestadores del servicio.

FUNDAMENTACION HUMANISTA

Nos fundamentamos en la idea de la universidad santo tomas donde muestre valores he integridad en un ser de esta manera trabajamos en la fundamentos humanisticos que se enfoca la USTA con nuestro proyecto, empezando por una propuesta de valor, que en este caso involucra una actividad deportiva la cual consiste en practicar el deporte de fútbol haciéndolo por medio del baile, planificando en sus entrenamientos sesiones con partes musicalizadas que obliguen al deportista a explorar diferentes métodos de entrenamiento, y por ende conlleva a desarrollar mejores hábitos de vida en todos los participantes, pero además busca brindar la oportunidad de realizar un deporte a niños pertenecientes a la comunidad afrodescendiente que sean de escasos recursos.

Queremos dar un servicio excepcional que ayudará a través del tiempo que mejore la calidad de vida de estos niños incluyendo además los niños en estas edades afrodescendientes que sean de escasos recursos. los cuales es de vital importancia incluir en nuestros proyectos, ya que son el futuro del país y requieren una educación por medio del deporte.

Como escuela de formación e iniciación deportiva, es de vital importancia que seamos de fácil acceso y además permanencia económicamente, siendo incluyentes con todo tipo de población, además para poder llevar de manera muy sólida el funcionamiento de la empresa.

Por otra parte, se busca cumplir de manera pertinente las leyes establecidas para las empresas, de manera que sea un proceso legal óptimo y correspondiente que permitan tener una Escuela totalmente consolidada.

Mediante Alianza central, 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 la escuela, ayudará a la formación de sujetos, perseverar y aumentar la salud del ser humano.

MARCO REFERENCIAL

La Constitución Política de Colombia contiene una gran variedad de artículos los cuales caracterizan y rigen el deporte en la República Colombiana. Comenzando con el artículo 15° donde habla acerca del deporte en general, es expresa que es conducta específica que se caracteriza por algún tipo lúdico de carácter competitivo, expresada mediante el ejercicio, aportando en la salud corporal y mental, además de generar valores morales, cívicos y sociales. Entrando un más al deporte formativo el artículo 16 habla del deporte como fin para el desarrollo del sujeto y contribuyente a su desarrollo en general. Pasando por etapas de iniciación y la fundamentación y de igual manera perfeccionamiento en centros de formación deportiva.

Teniendo en cuenta la necesidad de la población, el gusto y la experiencia propia es pertinente conocer la normatividad vigente que se encuentra relacionada con el objeto del programa de entrenamiento y empresa.

LEY 181 DE 1995. (Artículo 81) Por la cual se dictan 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.

Artículo 81. Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al respecto. Corresponderá al ente

deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva.

De acuerdo al artículo 52 se dirige y muestra como la actividad física en cuanto al deporte, y sus tendencias a la recreación ya sea de propia autonomía con la unión de otras personas pueden lograr una formación ético-moral que conlleve a una mejor calidad de vida. Donde se garantice la vinculación de jóvenes afrodescendientes de bajos recursos.

Es por esto que es importante brindar a la comunidad una empresa la cual está enfocada en ofrecer servicio de entrenamiento y rendimiento deportivo en niños, niñas y jóvenes afrodescendientes de 6 a 18 años de edad e implementar los ritmos musicales, para fortalecer las capacidades coordinativas mediante el fútbol y la danza.

LEY 232 DE 1995 (DICIEMBRE 26)

Habla de las normas para el respectivo funcionamiento de lugares comerciales, la empresa club deportivo alianza central hace referencia para su funcionamiento de la empresa los siguientes artículos.

Ley 232 de 1995 - EVA - Función Pública. (1995, 26 diciembre. art. 1,2,3,4 y 5

Ley 729 de 2001 - EVA - Función Pública. (2001, 31 diciembre. Art. 1,2,3,4,8,9).

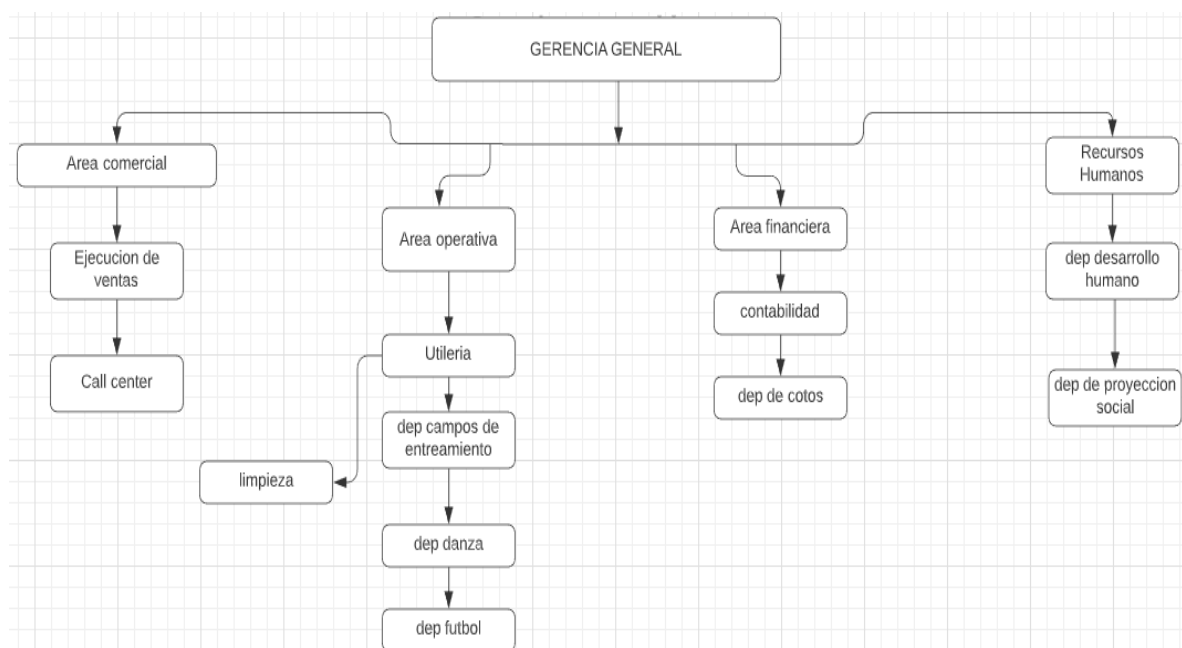
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

Para lograr que nuestra empresa tenga una base sólida, vinculamos profesionales que respalden la parte legal, contable, administrativa y logística, todo con el ánimo de mantener un registro y control en pro de brindar el mejor de los servicios a las personas y en 3 profesionales en el área cultura física deporte y recreación, los cuales son 2 especializados en fútbol y uno de Danza. Según la Ley 181 (1995).. Lo cual nos da punto de partida para generar diferentes hábitos de vida en la población que ejecute nuestro programa de entrenamiento y así lograr impactar de manera positiva en los niños y niñas pertenecientes al club.



Donde se desarrollarán los entrenamientos:

Se llevará a cabo en el parque zonal de villa Sonia (carrera 41a # 38a sur-98.)



ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

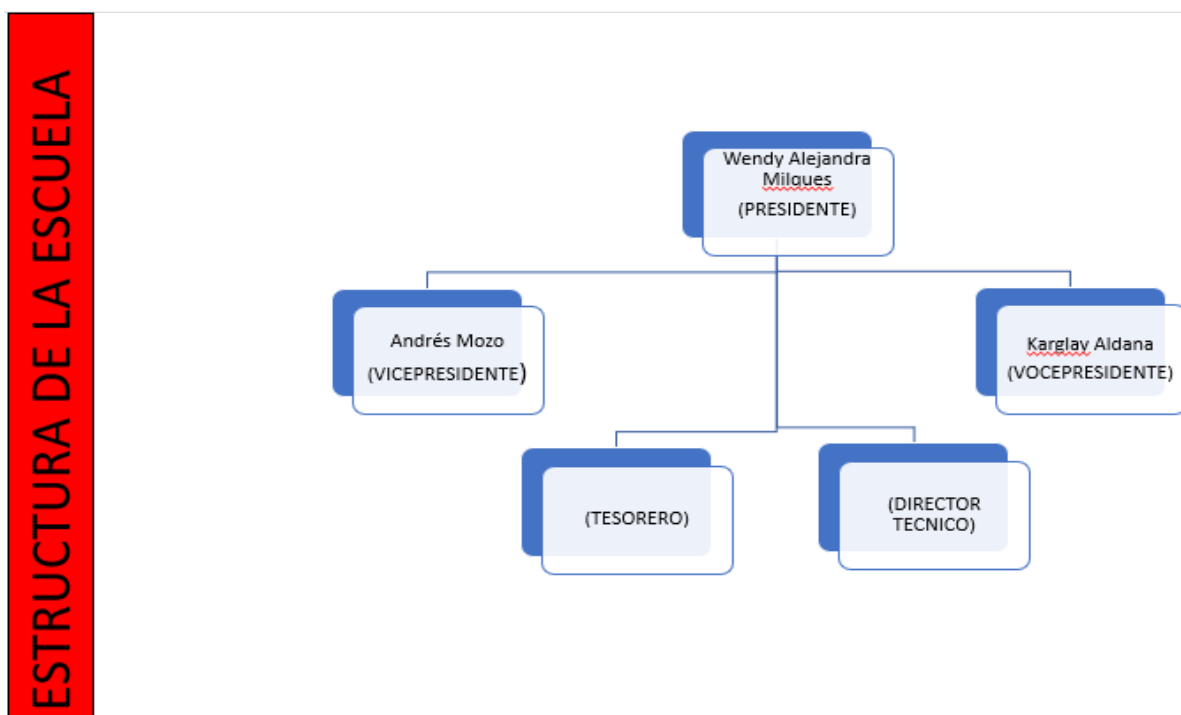
Director general

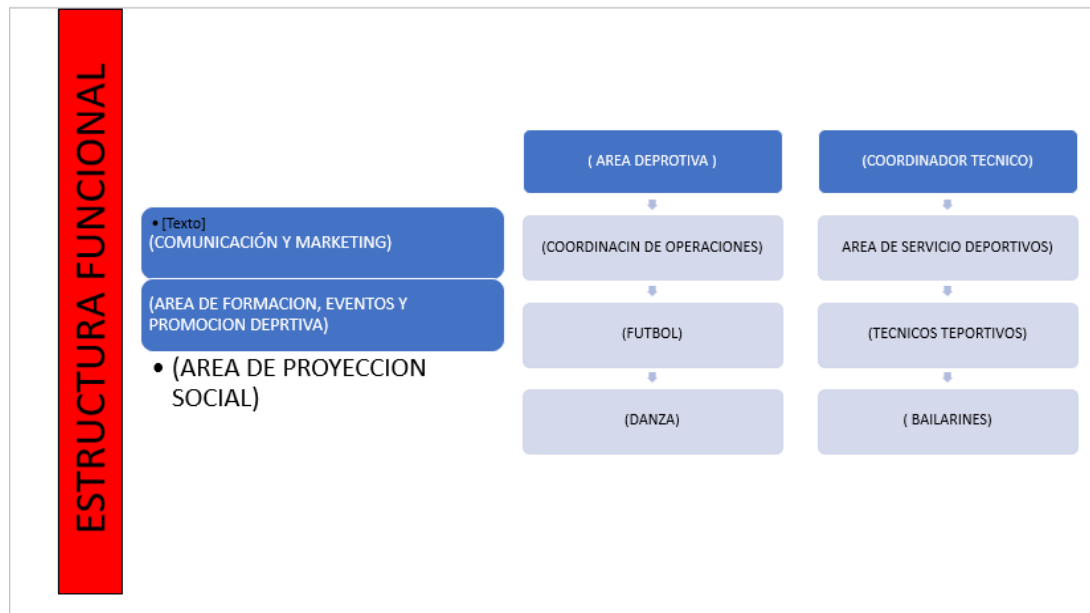
Comité de marketing

Comité de producción (entrenadores)

Comité financiero

Comité de aliados





Objetivos:

Innovar en el entrenamiento de fútbol, por medio de la implementación de sesiones con baile.

Mejorar las capacidades a desarrollar en el fútbol por medio del baile.

Organigrama:

Presidente:

Coordinador deportivo:

Entrenador 1

Entrenador 2

Entrenador 3

Bailarín con conocimiento en actividad física

BENEFICIOS QUE OFRECEMOS A NUESTROS CLIENTES

Tendrán un aprendizaje dinámico, espontáneo y divertido

Habilidades visuales y sonoras

Experiencias y emociones que los enriquecen

Potencializar la concentración

Fortalecer el trabajo cooperativo

Estimula la coordinación motora

Autoestima

Satisfacción de necesidades:

Esta idea de negocio, desea convertir esas malas condiciones de vida que hacen que recaigan en malos hábitos en un estilo de vida que puedan ejecutar en los tiempos libres y de esta manera sobre salir en el deporte. Que sea un pasatiempo para ellos, pero a la vez una oportunidad.

VENTAJA COMPETITIVA:

La ventaja competitiva que tenemos es la innovación mediante la implementación de ritmos musicales para la ejecución del entrenamiento.

Inclusión social

Abarcar poblaciones menos favorecidas

Oportunidad de poder jugar en clubes prestigiosos y así llegar a profesional

VALOR AGREGADO:

El valor agregado es el baile sabemos que a los futbolistas a la mayoría le gusta esto entonces que mejor manera de unir el baile y los diferentes ritmos con la música y de esta manera poder ayudar a estos jóvenes abrir oportunidades en su futuro.

El baile es una de las expresiones culturales más antiguas que existen en el planeta por esto es

importante que sea resaltado la parte física y psicológica es llevada a un alto desempeño en esta área. La recreación. Este valor agregado lo queremos incluir ya que por lo mencionado anteriormente el fútbol se considera un deporte al cual como el baile para llegar a profesional requiere de ese trabajo iniciado desde la infancia, de igual forma el fútbol potencia las mismas aptitudes físicas del baile ya mencionadas. Por esto la combinación de estas dos áreas nos daría muy buena adaptación para el deportista además de adaptación una forma divertida para su aprendizaje en este deporte.

Ofreceremos los siguientes servicios:

Entrenamientos musicalizados

potencialización en ritmos musicales

aprendizajes del dominio del balón al ritmo musical

diversión

trabajo en equipo

Apoyo a jóvenes afrodescendientes

Fomentar el aprovechamiento del tiempo libre

Entrenamiento deportivo en fútbol.

Modificación de conductas deportivas.

Formación integral del niño o joven en cuanto a implementación de valores.

Población:

Se trabajará con niños, niñas y jóvenes.

Se podrán inscribir al club, personas en edades de los 6 a los 18 años.

En la escuela estarán desde los 6 a 13 años niño, niñas y los jóvenes desde los 14 a 18, de estratos 3,4,5 pero de igual manera se becarán a niñas, niños de 6 a 13 y los jóvenes 14 a 18, de bajos recursos estratos 1 y 2 afrodescendientes con el fin de tener un enfoque social ante esta población.

Objetivos:

Innovar en el entrenamiento de fútbol, por medio de la implementación de sesiones con baile.

Mejorar las capacidades a desarrollar en el fútbol por medio del baile.

IDEA DE NEGOCIO

Club deportivo alianza central es una empresa que se encamina en fomentar el fútbol y la danza como elemento complementario a la actividad motriz en niños y jóvenes afro descendientes de bajos recursos de igual manera fomentar el aprovechamiento de su tiempo libre ya que por sus malas condiciones de vida caen en malos hábitos, por falta de oportunidades en esta comunidad queremos que ellos puedan sobresalir en el deporte. por este motivo queremos que este programa tenga inclusión social en el cual ellos puedan tener un aprendizaje del fútbol por medio de ritmos musicales, se realizara a cabo en el parque zonal de villa Sonia (carrera 41a # 38a sur-98.)



Para que nuestra empresa tenga una base sólida, vinculamos profesionales que respalden la parte

legal, contable, administrativa y logística, todo con el ánimo de mantener un registro y control en pro de brindar el mejor de los servicios a las personas. la parte técnico-deportivo, estará a cargo de 3 profesionales en el área de CFDR, los cuales serán 2 especializados en fútbol y uno de Danza.

se prestará un servicio de formación deportiva, enfocado al fútbol y a su vez se incluirá a

CAPÍTULO I

SEGMENTOS DE MERCADO

El segmento de mercado será nicho de mercado ya que nuestro reto es acoger a niños afrodescendientes de bajos recursos siendo así una de las fracciones del club deportivo comunes con este queremos segmentar solo en esta población vulnerable.

El club deportivo alianza central ofrece los segmentación de un proceso táctico de Fútbol Danza y Música donde buscamos que los deportistas estén mejor compenetrados y ver cómo encuentra el equipo el ritmo adecuado. Esta empresa atenderá y formará niños, niñas y jóvenes afrodescendientes de bajos recursos, en pro de que aprovechen el tiempo libre y el bienestar, de estas dos segmentaciones gracias a las nuevas tendencias de ritmos lo cual son el reto para la sincronización entre el cuerpo y el balón. y ser parte de esta nueva tendencia de entrenamiento.

Geográfico

La micro-localización estará en el sector de Kennedy barrio Villa Sonia Mapa con las localidades de la ciudad de Bogotá. Se implementa la variable geográfica la cual nos ayuda a identificar y observar el espacio estratégico para dar inicio a nuestro proyecto el cual se encuentra en puente Aranda en el parque zonal de villa Sonia. (carrera 41a # 38a sur-98).



Demográfico

Será un servicio brindado a niñas, niños y jóvenes, de estratos 3 4 y 5 de igual manera afrodescendientes de bajo recursos los dos segmentos entre los 6 y los 18 años pertenecientes al club deportivo alianza central. de estrato 1 2 y 3

Psicográfico

Para nosotros más allá de formar personas queremos enseñar una nueva tendencia de entrenamiento en el que estos niños, niñas y jóvenes afrodescendientes puedan tener una nueva experiencia que conlleve a abrirse paso en su zona de confort, pero ya que por la falta de oportunidades esta comunidad no puede sobresalir tan fácil en el deporte para esto queremos contar con personas con espíritu deportivo que se gocen cada entrenamiento y que afronten cada reto como una nueva experiencia de crecimiento.

Conductual

Es importante encontrar un acercamiento con el cliente ya que la empresa quiere que sean fieles al

club y a los servicios, aparte la vinculación de más personas y gracia a esto se logre una lealtad y fidelización con la empresa club deportivo alianza central. El proyecto está segmentado a partir de un mercado específico ya que logramos prestar el servicio al público de formación deportiva, buscando satisfacer las necesidades que se les presente a través de los entrenamientos, y tener un acercamiento entre el usuario y el entrenador para el aprovechamiento del tiempo libre.

El proyecto es segmentado a partir de un mercado específico, ya que logra prestar el servicio público exclusivo de formación deportiva implementando un proceso táctico de Fútbol Danza y Música buscando satisfacer las necesidades competitivas que se le presenten a través de la práctica deportiva que conlleven a un acercamiento entre usuarios y sociedad y se sienta cómodos.

La empresa lograra transformar los entrenamientos con la nueva tendencia de danza, música y fútbol, segmentando a una población en común, llevando a que los entrenamientos logren mediante la danza y música mejorar la técnica en el fútbol.

Pero a su vez tendremos un enfoque social que será brindar becas a los niños afrodescendiente, de bajos recursos los cuales no logran ante la sociedad incluirse a estos entrenamientos tan fácil ya que son muy excluidos y lo que queremos es generar oportunidades a esta población.



Fútbol

ESCUELA LÍDER
EN REALIZAR
ENTRENAMIENTOS
DE MANERA
INNOVADORA,
CON IMPLEMENTACIÓN
DEL BAILE Y
MÚSICA, PARA
FORTALECER
CAPACIDADES
DE COORDINACIÓN
Y COOPERACIÓN,
MEDIANTE EL
ENTRENAMIENTO
DEL FÚTBOL.



contactamos:
8351240-3003454604
- www.alianzafutbolclub.com



Baile

BENEFICIOS:
APRENDIZAJE DINÁMICO,
ESPONTÁNEO Y DIVERTIDO
HABILIDADES VISUALES Y SONORAS
EXPERIENCIAS Y EMOCIONES QUE LOS ENRIQUECEN
POTENCIALIZAR LA CONCENTRACIÓN
FORTALECER EL TRABAJO COOPERATIVO
ESTIMULA LA COORDINACIÓN MOTORA

AUTOESTIMA



Música

DESCUBRE
EL
FÚTBOL
A TU
RITMO



A continuación, se hará un esquema en el entendimiento y enseñanza del deporte, cabe resaltar que el aprendizaje y enseñanza de cada deporte será trimestral, trabajado 3 días a la semana, cuando se concluyan la enseñanza de los deportes, los alumnos tomarán la palabra en cual deporte quieren hacer partícipe y comenzar con un enfoque más de alto rendimiento.

CAPÍTULO

II

PROPOSICIONES DE VALOR

Buscamos implementar entrenamiento auditivo de esta manera aprendiendo los cambios de ritmo musical auditivo con el oído para que a su vez esta destreza se incorpore con los movimientos corporales, donde el alumno estará en un constante reto ya que al unir estas dos hace un grado más de exigencia y dificultad en el deporte en este caso el fútbol.

estas estrategias de valores de entrenamiento auditivo y a su vez el movimiento corporal va hacer de los entrenamientos un espacio único donde el deportista se divertirá al son de la música y el fútbol, pero a su vez donde desarrollaran destrezas del deporte como lo son la coordinación, ritmo, dominio del balón y de su cuerpo, claridad y rapidez de ejecución, etc.

PAQUETE DE VALORES AGREGADOS:

PROFESIONALES DE ALTA CALIDAD

Profesionales que se desempeñen en el área de la actividad física, técnica y táctica en el fútbol y baile, que sean personas íntegras capaces de emplear los entrenamientos a la perfección.

BECAS A NIÑOS, NIÑAS Y JÓVENES AFRODESCENDIENTES DE BAJOS RECURSOS

se realizarán eventos de clases grupales y charlas con ex jugadores reconocidos en el mundo del fútbol estos ingresos se dirigen a esta área para que los niños, niñas y jóvenes con talento afrodescendientes puedan ingresar a la escuela y tomar entrenamientos así darles más posibilidad¹es para que entren al mercado del fútbol y que de esta manera puedan desempeñar la profesión a un mediano o largo plazo.

ENTRENAMIENTOS Y DIRECCIÓN

los entrenamientos se realizarán de manera innovadoras donde se unirá la música el baile y la técnica del balón se realizará un entrenamiento por semana donde se ejecuten solo una clase musicalizada como: hitt, insanity,box etc..

CHARLAS

Se invitada jugadores diferentes del medio para que dicten una charla sea en técnica del fútbol o motivacional estas charlas se realizarán cada mes de moto presencial y virtual dependiendo de donde esté el jugador en esos momentos. De esta manera motivamos a nuestros alumnos a luchas por su sueño y hacerles entender que lo económico no es importante para poder ser una estrella del fútbol lo que importa es el talento.

MARCA/POSICIÓN

A nivel regional nos queremos posicionar creando una marca donde empresas con estatus puedan invertir para ayuda de estos niños que en verdad lo necesitan en el deporte.

Queremos que esta marca sobresalga teniendo jugadores ejemplares y de muy buen rendimiento para que así puedan ser llevados a los diferentes equipos reconocidos del país y en algún momento del mundo.

EVALUACIÓN

Se tendrá un convenio con el Sena para que nuestros alumnos no en su totalidad, pero si los mejores en desempeñarse sean valorados en el laboratorio de investigación en actividad física y cultura realizando pruebas enfocadas a esfuerzo con sus diferentes programas y máquina.

De esta manera mantener un lineamiento con nuestros deportistas.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Como toda empresa siempre genera servicios que ayuden a suplir la necesidad de cada persona, las empresas siempre deben estar a la vanguardia de ofrecer los mejores servicios ya que no son las únicas que los brindan, un bienestar a la sociedad.

COMPARATIVO DE PRECIOS		
	Competencia	ALIANZA CENTRAL
Entrenamientos de cortesía	2-5 sesiones	5 sesiones.
1 mes de mensualidad	\$100.000 - \$180.000	\$80.000
Sesiones de entrenamiento por mes	10-12 sesiones	16-18 sesiones
Costo de indumentaria deportiva 2 uniformes	\$150.000	\$100.000
Matrícula (formulario-mensualidad-uniformes)	\$350.000	\$200.000

MATRIZ DOFA

ALIANZA CENTRAL

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Cantidad de materiales insuficientes para todos los deportistas. • Espacio de trabajo insuficiente para cada categoría. • Poca fidelización de clientes que no se adaptan a nuestra implementación de danza en el entrenamiento. • Falta de capacitación a los entrenadores	• Nuevas estrategias para el entrenamiento del fútbol y el baile. • Contar con personal profesional, como los entrenadores. • La implementación del baile en el entrenamiento del fútbol permite a los niños y jóvenes explorar diferentes segmentos corporales. • Dar la oportunidad de pertenecer a nuestros programas a niños afrodescendientes que sean de escasos recursos.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Poca fidelidad de los deportistas del club. • Abundancia de competencia en el sector. (Escuelas de fútbol) • Al aparentar un sistema de entrenamiento de mayor dificultad, poca cantidad de inscritos. • Dificultades para el desplazamiento al lugar de entrenamiento.	• Innovación en el método de entrenamiento, lo cual atrae mayor cantidad de usuarios. • Descuentos en matrícula por la inscripción mayor de 3 meses en adelante. • Uso de las redes sociales para generar publicidad.

CAPÍTULO III.

CANALES

Según Martínez (2018), los canales son los medios y modos que conecta la empresa mediante la comunicación y dándole la entrada y validez de la propuesta de valor, esta se maneja como herramienta para emplear el servicio a prestar.

CANAL DIRECTO

Es importante crear enlaces de contacto entre la empresa y los clientes, la empresa club deportivo alianza central mostrará sus servicios por medio del canal propio, autónomo y físico, esta se dará gracias que tanto el área administrativa como los entrenadores darán la información válida y eficaz sobre el servicio;

aparte de lo anterior estaremos dando publicidad por (folletos) donde podremos lograr una sinergia y comunicación con nuestros posibles clientes.

CANAL VIRTUAL

Gracias a que el mercado se ratifica y se visualiza por la era de la tecnología, es necesario difundir información mediante redes sociales tales como: Facebook, Instagram, pagina web, (@Ilionfc), WhatsApp corporativo, Instagram (@Ilionfc) ya que son un mecanismo masivo que nos ayudarán a que los clientes estén informados y comunicados de todo lo que ofrecemos en la empresa y ciertos valores agregados para encontrar fidelidad y lealtad.

Comprendiendo que hay modos que van de la mano con los canales para el conocimiento de nuestros servicios; los medios a trabajar son:

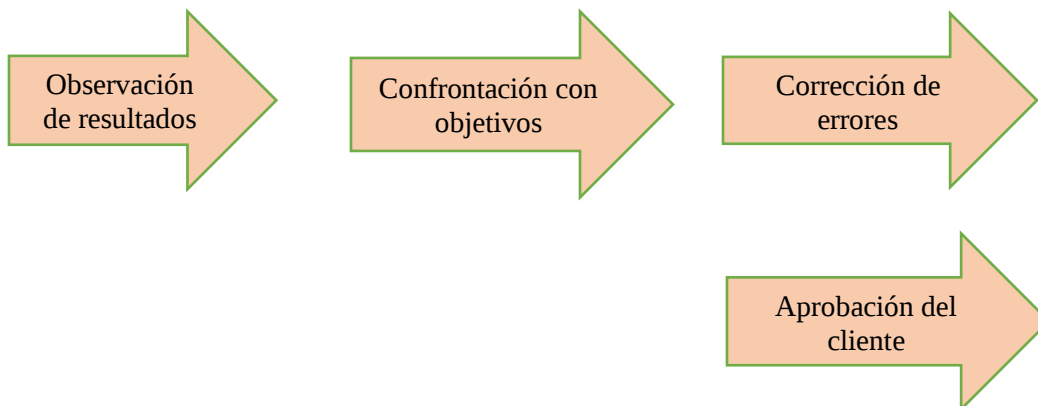
MEDIOS DIGITALES

La información va teniendo un ajuste en la sociedad gracias a las TIC debido a las facilidades de las telecomunicaciones que tenemos en el siglo XXI, por eso la empresa club deportivo alianza central tendrá como medios de comunicación las redes sociales ya que brindan una facilidad para informar y dar conocimiento de nuestros servicios para las personas de forma coexistente en distintos lugares. Se crearán perfiles en las redes sociales nombradas anteriormente donde se dará a conocer misión, visión, horarios, lugar de trabajo, esquemas deportivos, requisitos para la inscripción, respectivos costos y atención al cliente, números telefónicos. Sin dejar de un lado que utilizaremos

folletos en los alrededores de nuestro lugar de entrenamiento y ciertos lugares potenciales para atraer nuevos clientes.

RETROALIMENTACION DEL SERVICIO

Mantener estándares de calidad nos permitirá ofrecer un servicio óptimo para cada uno de los clientes, por tal motivo después de la aplicación se llevará a cabo un sistema de retroalimentación, desarrollar este proceso en el momento oportuno nos permitirá conocer de primera mano los errores y poder realizar correcciones oportunas para ofrecerle siempre lo mejor al cliente, que este proceso culmine en la evaluación del cliente nos permite ofrecerle un programa con el que se sienta más a gusto, realizarlo de esta manera aumentará la adherencia y hará que el cliente continúe por mucho más tiempo



Este último nos permitirá como directivos de la compañía realizar un control continuo de los avances de cada uno de nuestros clientes y conocer la información verdadera y actualizada de cada uno y así ofrecer un servicio óptimo para cada uno de ellos, ya que nos permitirá en compañía de los entrenadores realizar los ajustes que se crean necesarios, ya que lo que se busca es su bienestar.

para que el usuario (Padre de familia se sienta cómodo y favorecido de que las prestaciones de

servicio son de una gran importancia para sus hijos ya que implementamos un procesos tácticos del fútbol y música donde buscamos que los deportistas estén mejor compenetrados y ver cómo encuentra el equipo el ritmo adecuado ya que el fútbol interviene procesos similares a las dinámicas de las improvisaciones musicales en grupo, mediante a la práctica deportiva. Para esto la empresa logra enmarcar la confianza y nobleza ya que entregamos un trabajo de alta calidad que tiene el personal en el momento de ejecutar cada sesión de entrenamiento con objetivos claros y estándares propuestos para esta.

ATENCION DIRECTA AL CLIENTE

En las instalaciones de club deportivo alianza central se realizará la compra de los servicios ofrecidos como empresa implementando un proceso táctico de Fútbol y Música si en dado caso el cliente siente dudas, preguntas o quiere conocer mucho más de la empresa dispondremos de un sitio de atención al cliente donde se le aclaran dudas.

En el momento de realizar la venta, se efectúa la herramienta Post-Venta donde adquirimos un compromiso con el cliente ya que instauramos una conexión por medio del canal de tecnología: WhatsApp o correo donde se enviará procesos y objetivos a nivel individual colectivo de nuestros deportistas en formación; a parte de lo anterior se mantendrá informados de distintos incentivos.

CAPITULO IV

RELACION CON LOS CLIENTES

nuestra empresa club deportivo alianza central quiere convertir los clientes en clientes potenciales calificados, intentando atraer al cliente capaz de adquirir reiteradamente durante un transcurso de

tiempo largo de nuestros servicios. de esta misma manera convertirlos en clientes calificados, esto hará que sea prioridad atender necesidades, y darle solución a través de nuestros servicios de formación deportiva que ofrece nuestra empresa club deportivo alianza central. divulgaran, el modelo de entrenamiento que se implementa con el fin de que el impacto social haga que la curiosidad haga llegar nuevos clientes y a su vez, se vaya expandiendo nuestra empresa. para los clientes que decidan hacerse beneficiarios de nuestros productos por primera vez tenerlos siempre presentes y convertirlos en clientes frecuentes.

la rentabilidad del negocio se da en un porcentaje alto al ser fiel y él como demuestran nuestros usuarios que se está realizando una buena prestación de servicio, por esto es inevitable tener percepciones de su lealtad por medio de un valor conductual que él pueda apreciar y visualizar. la iniciativa y los movimientos de las personas define el comportamiento del consumidor, más concretamente cuando efectúan el proceso de compra para evaluar y disponer de nuestros productos y suplan sus necesidades, por lo anterior que el cliente no puede ser considerado de forma individual, ya que el cliente se relaciona con otros.

Es importante tener en cuenta que el cliente se relaciona con otros semejantes a él, es decir que pueden ser nuevos clientes de club deportivo alianza central.

Para nosotros la fidelización permite el crecimiento de nuestra empresa club deportivo alianza central, por ello una de nuestras principales estrategias es el mantenimiento del personal, que tenga la capacidad de hacer evolucionar deportivamente a nuestros deportistas, brindando entrenamientos personalizados a aquellos niños, jóvenes que lo necesiten, prestar atención a todas aquellas sugerencias que los clientes nos realizan con el fin de tener cambios que contribuyan a la mejora del club, y mantener nuestro plus en cuanto a la innovación en la parte del entrenamiento de fútbol, incluyendo la danza y la música.

Para determinar la asistencia personal se realizarán reuniones mensuales en las cuales se les brindara un espacio a los papas para que de esta manera puedan resolver cualquier tipo de inquietud en cuanto a metodología y procesos de entrenamiento que se están realizando en el club. ya para los deportistas en medio del entrenamiento se realizarán correcciones individuales especificando los errores para que por medio de la interpretación personal del niño o joven pueda llegar a corregirlo. lo cual lo convierte en un entrenamiento semipersonalizado, en donde durante el entrenamiento, cada uno de los deportistas tiene una intervención.

De esta manera tener un contacto directo con cada uno de los padres de familia y los deportistas, llevando un listado de correos personales y números telefónicos de contacto, generando unos grupos de whatsapp por categorías con todo lo los deportistas y padres de familia, y brindarles información importante o de último momento para facilitar la propagación de la información a todos nuestros clientes. así mismo esta información será publicada en nuestras redes sociales para ampliar el rango de visualización para nuevos clientes. para la adquisición del servicio se brindará la oportunidad de tener 5 entrenamientos de cortesía en donde los niños tengan la oportunidad de interactuar con sus compañeros y entrenadores, además de adaptarse a la metodología y así poder tomar la decisión con sus padres de vincularse, para ello se ofrecerá la capacitación a los clientes por medio de nuestro sistema de entrenamiento.

CAPITULO V

INGRESOS

Son ganancias que ayudan a incrementar la producción de la empresa gracias a los valores activos y pasivos durante la ejecución mes a mes en el ejercicio de producción y comercialización en la empresa, club deportivo alianza central como empresa analizara e identificara una estructura

de costos que nos brindara el punto más alto en los ingresos para seguir activos en el mercado, y las posibles competencias, para ello encontraremos la actividad económica más acorde para lograr los ingresos de sostenibilidad.

Tabla Ingresos por mes

	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	INSCRIPCIÓN	\$ 200.000	
2	MENSUALIDAD	\$ 80.000	
		\$ 280.000	31
	Total Ingresos Mensual	\$8.680.000	

Estos precios se van a mantener durante un año

Meta Mensual: \$ 8.680.000 que cubre costos fijos. Es el valor mínimo, teniendo en cuenta que est es punto de equilibrio para ser sostenible la empresa.

Tabla costos mes Enero a Abril

COSTOS FIJOS	VALOR	MES1	MES2	MES3	MES4	MES4
		VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL
ENTRENADOR 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 3	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Gerente Administrativo	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Bailarin 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Bailarin 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ARRENDAMIENTO	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000
TOTAL A PAGAR POR COSTOS FIJOS		\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000

Tabla costos mes Mayo a Septiembre

COSTOS FIJOS	VALOR	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9
		VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL
ENTRENADOR 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 3	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Gerente Administrativo	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Bailarin 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Bailarin 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ARRENDAMIENTO	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000
TOTAL A PAGAR POR COSTOS FIJOS		\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000

Tabla costos mes Octubre a Diciembre

COSTOS FIJOS	VALOR	MES10	MES11	MES12
		VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR MENSUAL
ENTRENADOR 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ENTRENADOR 3	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Gerente Administrativo	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Bailarin 1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Bailarin 2	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
ARRENDAMIENTO	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000
TOTAL A PAGAR POR COSTOS FIJOS		\$7.300.000	\$7.300.000	\$7.300.000

Tabla ingreso anual

	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	INSCRIPCIÓN	\$ 200.000	
2	MENSUALIDAD	\$ 80.000	
		\$ 280.000	31
	Total Ingresos Mensual	\$8.680.000	

Total Ingresos Annual	\$ 104.160.000
------------------------------	-----------------------

CAPITULO IV: RECURSOS CLAVES

FISICO Y TECNOLOGICOS

Los recursos físicos con los que contara el club deportivo alianza central son todos los materiales implementos y elementos utilizados para nuestra práctica deportiva y manejo administrativo, todos estos recursos son tangibles, y son indispensables de uso para el logro de nuestro objetivo, Equipos de sonido (parlantes) balones, colchonetas, conos de diferentes tamaños, vallas, discos de marcación, conos chinos, picas, materiales para entrenamiento de futbol.

Tabla recursos físicos y tecnológicos

Grupos	Material	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Elementos Deportivos	Balones Golty	\$120.000,00	x 25	\$3.000.000
	Platillos	\$1.200	x80	\$96.000,00
	conos	\$2.000	x30	\$60.000,00
	Estacas completas	\$15.000,00	x15	\$225.000,00
	escaleras coordinacion	\$45.000,00	x4	\$180.000,00
	Aros	\$2.000	x10	\$20.000,00
	Parlante	\$500.000	x2	\$1.000.000,00
	Bandas elasticas	\$50.000,00	x1	\$50.000,00
Total				\$4,631,000
Grupos	Elemento	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Equipos de Oficina	Computador	\$2.000.000	x1	\$2.000.000
	Impresora	\$500.000	x1	\$500.000
	Camara	\$500.000	x1	\$500.000
	Calculadora	\$30.000	x1	\$30.000
	Escritorio	\$200.000	x1	\$200.000
	Archivador	\$50.000	x1	\$50.000
	Sillas	\$50.000	x4	\$200.000
Total				\$3.480.000
Grupos	Elemento	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Implementos deportivos	Uniformes	\$50.000	x30	\$1.500.000
	Gorras	\$10.000	x30	\$300.000
	Sudaderas	\$100.000	x30	\$3.000.000
	Guayeras	\$30.000	x30	\$900.000
Total				\$5.700.000
Grupos	Elemento	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Talento Humano	Profesionales C.F.D.R.	\$1.000.000	x3	\$3.000.000
Total				\$3.000.000

COSTOS INDIRECTOS			
DETALLES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma de papel	4	\$12.000	\$48.000
Tarjetas	2000	\$250	\$50.000
Volantes	2000	\$250	\$50.000
Sellos	2	\$15.000	\$30.000
Esferos	5	\$700	\$3.500
Clics	50	\$50	\$2.500
Carpetas	10	\$1.000	\$10.000
Otro s gastos		\$800.000	\$800.000
TOTAL			\$994.000

INSTALACIONES

Alianza está ubicado en la ciudad de Bogotá en la localidad de puente Aranda, en el parque zonal del

Barrio Villa Sonia. Este cuenta con una infraestructura de una cancha de futbol entre los 90 y 120 metros de largo, al lado de estas dos canchas de micro que varían entre los 28 a 40 metros de largo y de ancho de 16 hasta 20 metros con un horario de 6 am a 10 pm y con un salón comunal donde encontraremos baños, cocina, espejos y espacio libre para el aprovechamiento con un horario de 6 am a 6 pm. Donde contaremos con colchonetas balones parlantes de sonido, accesorios de entrenamiento de futbol como escaleras, conos, vallas, platillos, rampa de velocidad entre otros.



RECURSOS HUMANOS

En los recursos humanos el club deportivo alianza central contara con un conjunto de empleados que se caracterizan por desempeñar su trabajo basado en los valores fundamentales y principales de nuestra empresa, realizando tareas como el entrenamiento, gestión y administración del capital humano de atención al cliente, dando la relevancia que tiene cada integrante de la empresa.

El grupo conformado por aquellos profesionales cuyas funciones son las administrativas, deben contar con alguna relación al deporte, así mismo nuestros entrenadores y coordinadores todos en el área administrativa, deben resaltar nuestros valores primordiales, y mostrar una excelente relación interpersonal con los clientes.

¿Cómo vamos a mantener a nuestros clientes?

Se harán clases grupales masivas musicalizadas como (rumba-combat-hitt-zumba-tabata etc..) también en fechas especiales se organizarán eventos familiares como asados y basares para tener una mayor acogida.

¿Cómo vamos a fidelizar a nuestros clientes?

Los alumnos tendrán carnetización y en nuestra página tendrán un perfil cada uno destacando sus virtudes, por Instagram y Facebook se destacarán a los mejores alumnos en los de la semana, para que vayan siendo reconocidos ante la gente que siguen nuestras redes sociales de igual manera se les harán pruebas en el laboratorio del centro de actividad física Sena, cada alumno tendrá un seguimiento de su estado físico y de su evolución.

Lo que queremos es construir relaciones y no enfocarnos tanto a vender, creando así una cultura y amor hacia la escuela tanto de los alumnos como de los padres por eso para nosotros es muy importante la calidad de personas que estarán laborando en esta escuela para así ir formando un equipo motivador. Se implementarán planes como clases personalizadas o más sesiones para esta fidelización.

Cargo	Actividades a realizar
Gerente Administrador deportivo	• Es el cargo más alto que tendrá la empresa club deportivo alianza central, puesto que crea y respalda los procesos de aprendizaje-enseñanza. • Será responsable de la buena gestión y de la dirección de todas las áreas del club deportivo alianza central. • Es el encargado de realizar e identificar el personal de talento humano para que la empresa siempre sea manejada por la ética y moral que nos representa.
Entrenadores deportivos	• Profesionales afines al deporte, recreación y salud • Planes de entrenamiento que se adapten a la población y al deporte a trabajar. • Informar a los padres del proceso de su hijo.
Contador publico	• Llevará los balances mes a mes de ingresos y egresos que se manejan en la empresa club deportivo alianza central. • Realizará un acompañamiento a la empresa a nivel contable para evitar desfalcos y el mal uso del dinero

Cargo	Cantidad	Perfil
Entrenador	3	Profesional en cultura física deporte y recreación, con fines en entrenamiento deportivo y aéreas similares a esta. • Hombre o mujer • Con experiencia mínimo de 8 meses en el área de entrenamiento deportivo • Puntal y responsable • Dinámica y creativa

físico		• Trabajo bajo presión • Buenas relaciones interpersonales • Innovador • Amable y paciente • A la vanguardia de las tendencias en el campo • Excelente presentación personal.
Bailarines	2	• Bailarán • hombre o mujer • con conocimiento en actividad física • Con experiencia mínimo de 8 meses en el área de la danza y la actividad física • Puntal y responsable • Dinámica y creativa • Trabajo bajo presión • Buenas relaciones interpersonales • Innovador • Amable y paciente • A la vanguardia de las tendencias en el campo • Excelente presentación personal • Que transmita buena energía
Gerente Administrador deportivo	1	• Profesional en administración deportiva o administración de empresas. • Hombre o mujer. • Con conocimientos en administración de recursos financieros y humanos. • Experiencia de un año. • Debe contar con buenas habilidades de comunicación. • Puntual y responsable.

RECURSOS ECONOMICOS

Los recursos económicos y/o materiales que apoyan al proceso que lleva la productividad económica de la empresa club deportivo alianza central, que tenga como base cualquier carácter industrial. Son los que nos abren las puertas al inicio del proyecto de nuevos clientes que otorgan una gran cantidad de producción que requiere la empresa club deportivo alianza central.

En base a esto vamos incrementando los ingresos y se empezara a mejorar las instalaciones en materiales y equipos que son los elementos que determinan el crecimiento de la empresa.

CAPITULO VII

ACTIVIDADES CLAVES

- Planeación de sesiones: donde una vez por semana se realizará una reunión con entrenadores y bailarines para tener conocimiento del ciclo y el aérea en el que se esta trabajando esa semana y todos estén en sincronización para la debida ejecución
- Usuario: cada estudiante puede visualizar en la página su perfil y la evolución que han tenido hasta la fecha por medio de la plataforma también lanzara en que nivel debe ir el estudiante si esta donde debe estar según las sesiones o esta en un nivel inferior. De esta manera intensificar sesiones online para mejorar su desarrollo.
- Laboratorio: con el convenio que tendremos con el Sena se realizaran a los estudiantes pruebas

en este laboratorio para así mismo evaluarlos y llevar su historia dentro de nuestra plataforma

- Actividades de integración: tendremos clases grupales masivas y actividades donde se pueda compartir con la familia como asados o basares y de esta manera creamos un vínculo familiar y propio de amor por la identidad igualmente obtendremos recursos para nuestra escuela.



- Charlas: tendremos charlas mensuales o trimestrales con ex jugadores o jugadores en el área y en diferentes áreas contando su experiencia de vida y donde la familia del alumno puede participar de estas.
- Clases virtuales o personalizadas: si a un alumno se le dificulta alguna técnica o movimiento visto en una de las clases tendrá derecho a tomar clase virtual por medio del celular o pc para profundizar en su dificultad.

CAPITULO VIII

ASOCIACIONES CLAVES

De acuerdo con Banchieri, Blasco y Campa-Planas (2013) “las asociaciones claves describen todos aquellos acuerdos con terceros a fin entregar valor al cliente; los recursos o capacidades necesarias que se disponen internamente, pueden obtener mediante colaboraciones (entendidas a largo plazo) denominadas asociaciones claves” (p. 12), para el club deportivo alianza central es importante mantener

este tipo de asociaciones:

Nombre de la empresa: MOOVA

Tipo de alianza: proveedor

Beneficio: nos proporciona hidratación

Razón: empresa de agua natural personalizadas para eventos bares, colegios etc.. la cual en algunos entrenamientos o eventos nos proporcionara hidratación

Nombre de la empresa: FORZA GYM

Tipo de alianza: proveedor

Beneficio: instalaciones

Razón: gimnasio con adecuadas instalaciones máquinas para en entrenamiento de fuerza y clases grupales. Este nos habilitara la entrada a sus gym para los entrenamientos de fuerza y clases grupales que desarrollemos con nuestros alumnos.

Nombre de la empresa: ESCUELA DE FUTBOL BARCELONA

Tipo de alianza: económica

Beneficio: apadrinara algunos de nuestros deportistas.

Razón: escuela de futbol europea la cual tiene varias sedes a nivel mundial y nacional, esta nos ayudara a patrocinar o apadrinar a nuestros estudiantes de bajos recursos.

Nombre de la empresa: compensar

Tipo de alianza: empresa no competidora

Beneficio: espacios de las canchas de futbol o salones grupales

Razón: caja de compensación que tienes varias sedes en Bogotá donde nos prestaran en algunas fechas sus instalaciones para desarrollar nuestros entrenamientos allá.

Nombre de la empresa: SENA (LABORATORIO DEPORTIVO CFAFC)

Tipo de alianza: empresa no competidora

Beneficio: sedera sus instalaciones del laboratorio para analizar el comportamiento físico de nuestros estudiantes haciendo pruebas físicas para mirar su desempeño.

Razón: laboratorio del centro de formación en actividad física deporte y recreación del SENA uno de los mejores laboratorios equipados en el área en la ciudad de Bogotá

Cada socio aportara inicialmente (2'000.000) dos millones de pesos para un total de 5'000,000 cinco millones para completar la base inicial de capital.

CAPÍTULO IX: ESTRUCTURAS DE COSTOS FIJOS

Tabla Costos fijos

Cargo	Precio prom.	Cantidad	Costos fijos
Administrador deportivo	\$2,000,000	1	\$ 1,800,000
Entrenadores deportivos	\$ 1,000,000	3	\$ 3,000,000
Bailarines	\$ 1,000,000	2	\$ 2,000,000
Arriendo	\$ 500,000	1	\$ 500,000
Total			\$ 7,300,000

Tabla Costos variables

Centro de costos	Precio prom.	Cantidad	Costos variables prom
Publicidad	\$1,000,000	1	\$ 1,000,000
Mantenimiento material	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Improvistos 10%	\$ 1,400,000	1	\$ 1,280,000
Total			\$ 2,580,000

Tabla Costos variables recursos técnicos.

Productos	Cantidad	Unidad valor	Total
Balones Golty	25	\$ 120,000	\$ 3,000.000
Platillos	80	\$ 1200	\$ 96,000
Conos	30	\$ 2000	\$ 60,000
Estacas completas	15	\$ 15,000	\$225,000
Escaleras de coordinación	4	\$ 45,000,	\$ 180,000
Aros	10	\$ 2000	\$ 20,000
Parlante	2	\$ 500,000	\$ 1,000,000
Bandas elásticas	1	\$ 50,000	\$ 50,000
TOTAL			\$ 4,631,000

Tabla Improvistos

$$\begin{aligned} & \text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Gastos Variables} \times 10\% \\ &= 7.300.000 + \$2.580.000 \times 10\% \\ &= \$ 9.880.000 \times 10\% \\ &= \$988.000 \end{aligned}$$

Tabla Ganancias

$$\begin{aligned} &= \text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Gastos Variables} + \text{Imprevistos} \times 30\% \\ &= 7.300.000 + \$2.580.000 + \$1.580.000 \times 30 \\ &= \$ 11.460.000 \times 30 \\ &= \$3. 438. 000 \end{aligned}$$

Total, de gastos

$$\begin{aligned} &= \text{Total gastos fijos} + \text{Total gastos variables} + \text{Imprevistos} + \text{Ganancia} \\ &= \$7.300.000 + \$2.580.000 + \$1.580.000 + \$3.438.000 \\ &= \$14. 898. 000 \end{aligned}$$

CAPITULO X EVALUACION DEL IMPACTO

IMPACTO SOCIAL

La empresa club deportivo alianza central visualizo e identifico problemáticas en inclusión para fomentar el fútbol y la danza como elemento complementario a la actividad motriz en niños y jóvenes afro descendientes de bajos recursos de igual manera fomentar el aprovechamiento de su tiempo libre ya que por sus malas condiciones de vida, a lo anterior se quiere dar un espacio donde estos niños y jóvenes puedan realizar una práctica deportiva, ya que esta empresa más allá de ofrecer un producto quiere fortalecer las relaciones interpersonales de cada uno de ellos, mediante esta práctica deportiva desafiamos a la sociedad demostrando que la danza y el futbol son un complemento para mejorar las habilidades coordinativas en los niños, niñas y jóvenes afrodescendientes, y aportan un crecimiento a nivel deportivo y social en la ciudad de Bogotá.

PROYECCION DE LA EMPRESA

- **CORTO PLAZO:**

Como empresa pionera en fomentar el fútbol y la danza como elemento complementario a la actividad motriz para niños, niñas y jóvenes afrodescendientes, incursionando de la mejor manera en la sociedad.

- **MEDIANO PLAZO:**

Primera empresa en Bogotá en utilizar la danza y el futbol en un mismo campo promoviendo una nueva visión a la sociedad y dándole una oportunidad a los niños, niñas y jóvenes afrodescendientes, de un crecimiento a nivel deportivo y social.

- **LARGO PLAZO:**

Empresa pionera en Colombia en utilizar la danza y el futbol en un mismo campo promoviendo

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

“La Bogotá de ayer y hoy”. (13 de junio de 2013). [Blogspot]. Recuperado

de: <http://bit.ly/2VGI5AJ>

Banchieri, C., Blasco, J. & Campa-Planas, F. (2013). Auto evaluación de la gestión por parte de pequeñas empresas y microempresas: Estudio exploratorio. *Intangible Capital*, 9(2), 477- 490.

Cramiser, S. (5 de septiembre de 2012). Gramification- Lo lúdico por delante. En: *Marketing de nueva generación*. Recuperado de: <http://bit.ly/33rwnN7>

Gil, S. (s.f.). Ingreso En: *Economipedia. Haciendo fácil la economía*.

Recuperado de: <http://bit.ly/2IOQcGn>

Hernández, M. & Restrepo, S. (2010). Caracterización de las modalidades de recreación y esparcimiento de los jóvenes universitarios. En: *Estrategias de mercado para recreación y esparcimiento de jóvenes universitarios* (tesis de pregrado, pp. 117-123). Recuperado de: <http://bit.ly/2OR3cyS>

Mejía, J. C. (13 de marzo de 2019). *Marketing cognitivo: qué es, beneficios y caso de éxito + video*. Recuperado de: <http://bit.ly/2B87Xw5>

Alea, A. (2007). Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible. *Revista Futuros*, 5(17), 1-9.

Freire, A. (2004). *Pasión por emprender*, Editorial Aguilar, Buenos Aires. Argentina

Gardner, H. (1995). Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica. Ed. Paidós.

Ley 181 (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; Congreso de Colombia

LEY 232 DE 1995. (26 de diciembre de 1995). Reglamentada por el Decreto Nacional 1879 de 2008. bogota , colombia : función publica .

LEY 729 DE 2001. (31 de diciembre de 2001). EL CONGRESO DE COLOMBIA. *Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia.* bogota , colombia : función publica .

Organización Mundial De La Salud. (23 de Febrero de 2018). Actividad física.

Obtenido de OMS: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

Ruiz, A, Muñoz, E. y Mesa, R. (2010). Medición económica del deporte en

Colombia: una propuesta metodológica de cuenta satélite. Recuperado

de:

<https://aprendeonlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/6518/18145>

Stanton & Etzel (S.F) segmentos de mercado; Fundamentos del marketing; 13ª edición

