



Descripción de la Empresa

■ Declaraciones de valor

Prioridades en la administración de su empresa

Tener ideas innovadoras Ser eficientes a la hora de atender a los clientes
Escuchar al cliente Imponernos metas a largo plazo

■ Trayectoria de la empresa

Etapas de la empresa

Realizando un estudio de mercado para comprender las necesidades que tiene el cliente, cuales son nuestro competidores, definir en donde posicionar nuestra empresa y que tanto saben de tema los clientes.

■ Perfil de la empresa

Nombre de la empresa

BEMAD: COMPETENCIAS DEPORTIVAS

Modelo comercial

- Un software el cual ayudará a registrar los diferentes partidos que se den en la Universidad Nacional de Loja. -Este software tiene la idea de implementar cada uno de los deportes sea basquet, voley, futbol, etc. -Contará con diversos modos de juego sea por fase de grupos, por ligas, eliminatorias, etc. - Este software contará con la elección de roles, sea jugador, director técnico o arbitro, con la finalidad que Jugador conformará en las competencias individuales, director técnico representará equipo en donde se podrán inscribir diversos jugadores, estos equipos ayudarán a clasificarse en diferentes competencias y sus modos

de juego. - Se contará con la participación de varios equipos y una generación de horarios con canchas de la ciudad de Loja, se planea que la plataforma no sea solo para género masculino, también con el género femenino y sus diversos equipos. - Contará con un marcador en vivo y en directo que registrará cada minuto del partido y se irán dando comentarios de los comentaristas deportivos. - Este software permitirá visualizar estadísticas de los equipos desde sus partidos ganados, empatados y perdidos y estadísticas de los jugadores. -Contará con venta de camisetas personalizadas de la aplicación, como de los diferentes equipos que se registren. - La implementación de este software hablando en la página web contará con las anteriores características dichas, pero además con un apartado del servicio al cliente con la finalidad que los clientes puedan contactarse con un desarrollador y atender las inquietudes o mejoras que podría dar al software, además, de un foro que sirva a las personas opinar sobre los partidos que se están desarrollando.

[Productos y Servicios]

▪ La necesidad del mercado

La necesidad que este producto contribuirá es la necesidad de informarse cuando haiga eventos deportivos dentro de la Universidad Nacional, con la finalidad que los estudiantes puedan visualizar como están sus equipos favoritos.

▪ Descripción del producto o servicio

En nuestro software implementamos ya la elección de roles siendo Jugador el distintivo de equipos individuales y en donde van a ir definidos cada una de las inscripciones por parte de los estudiantes que deseen ingresar en este apartado y luego generar los partidos, ya si desea generar partidos por equipos se deberá escoger la opción de Director Técnico que tendrá la función de ingresar todos los equipos con sus respectivos y escoger el deporte a jugar y el modo de juego que se generé automáticamente, además, de su respectiva clasificación en grupos y sus respectivos horarios.

▪ Características únicas

- En sencillo, se diferencia de otras empresas por la venta y compra de camisetas de los respectivos equipos que se inscriban, además, de los valores por inscripción y los descuentos que se generan para que sea atractivo para los equipos.

Marketing

▪ Competencia y posicionamiento

Fortalezas y las debilidades de competidores

Los puntos fuertes del negocio son: -La innovación y la originalidad de ofrecer un software deportivo que integra diversas funciones y opciones para los usuarios. -La satisfacción y la fidelización de los usuarios que pueden disfrutar de una experiencia completa y personalizada en el deporte. -La responsabilidad social y ambiental del negocio que busca promover el deporte como una actividad saludable, inclusiva y ecológica. -En base a lo anterior la oportunidad de negocio que se presenta es un software deportivo que permite registrar y gestionar los partidos que se realizan en la Universidad Nacional de Loja, en los que participan equipos de distintos deportes Las debilidades en este caso es que se esta promocionando una inscripción para cada equipo lo cual podría generar un poco de desinterés por parte de los usuarios.

▪ Posicionamiento

Con campañas en vivo y en directo del uso del software o por las opiniones que den los clientes

▪ Mercado objetivo y segmentos de clientes

Investigación de clientes

Por parte de formularios, en esta ofrecimos varias preguntas con respecto al conocimiento del software y si estarían interesados en probar este tipo de servicios, además, de describir cada función y cual es la mas atractiva para el

cliente.

Describir las características de sus clientes

En línea.

Cuando se generen los partidos y deseen adquirir las camisetas de sus equipos favoritos.

Por la simpleza de los precios que están en las camisetas y la acogida que recibirá, al principio será poca pero esta se pretende expandir más; a su vez se contará con la publicidad necesaria para el producto

▪ Promoción y venta

Marcas

Deben sentirse de forma satisfactoria, luego de usar el software, ya que, este tiene la función de entretener al cliente y que pase un rato de diversión y fuera de estrés.

Publicidad pagada

Radio: El divertido; Cocodrilo Radio, La Hechizera y en el periódico de Ecotel Tv.

Método de venta

Yendo a sus oficinas para hablar directamente y ver que promociones tienen

Sitio web

Por parte de redes sociales para marketing y promocionar el servicio.

▪ Fijación de precios

En este caso se tiene en cuenta que las inscripciones tendrán un valor de 35 dólares con sus respectivos descuentos siendo un 15% para los estudiantes de la UNL y un 5% para personas particulares.

▪ **Relaciones con los clientes: Creación y mantenimiento**

Métodos de gestión de la relación con los clientes

Por parte de la pagina web que existe un apartado de Servicio al cliente para los comentarios de cada cliente.

Plan de crecimiento

En este caso se planea crecer la empresa con el servicio de las camisetas personalizadas.

Plan Operativo

▪ Aprobaciones, permisos y licencias reglamentarias

Permiso para la : Política de Producto; Política de Servicio y Atención al cliente; Política de Precios; Política de Promociones y descuentos; Publicidad y Promoción, etc.

Ubicación

La ubicación de la empresa se la debe definir aún, pero en un aso específico estaría en las calles 18 de noviembre y 10 de agosto con la finalidad que este en todo el centro la empresa.

▪ Métodos de producción o plan de prestación de servicios

En este caso se suministrará por parte de marketing. Se suministrará en un local aparte por ejemplo para la venta de camisetas.

Cadena de suministro

- Tela -Computador -Maquina de tejer - Mesa -Silla - Escritorio -Teléfono

Fuerza laboral

• Gerente de Ventas • Analista de Datos • Desarrolladores • Especialista en marketing y Especialista en Desarrollo de Negocios

Equipos e instalaciones

Paquete Camisetas $6.5 \times 1500 = 9750$ Camiseta en blanco $1000 \times 6 = 6000$ Pinturas
textiles (frascos) $48 \times 174.24 = 174.24$ Pinceles (PAQUETES) $4 \times 9.77 = 39.88$
Estampados $1200 \times 6.494 = 5062.2$ Plancha $2 \times 35 = 63$ Cintas de pintor (Rollos)
 $3 \times 3.24 = 9.72$ Pegamento para tela $20 \times 6.32 = 120.84$ Máquina de coser $1 \times 500 = 500$
Total= 21719.88

[Administración]

- **Liderazgo empresarial**

En este caso si, ya que, gracias a este se va a poder desarrollar cada una de las actividades y dirigir a los demás empleados para la generación de cada una de las funciones que se pretende desarrollar.

- **Asesores profesionales**

En este caso se debería buscar a una persona que sea profesional en este tema

- **Compensación**

Con la ventas que genere el software y lo que se quede por parte de los gastos.

- **Estructura de propiedad**

Se tendrá socios y los propietarios en si es el grupo que se lleva desarrollando para este software.



▪ **Gestión de finanzas y control**

Con respecto a ello se debe contar con una contadora y un sector de finanzas

▪ **Fuentes de financiación**

Banco de Loja

▪ **Costos iniciales**

4500 dólares

Inscripción: 35 dólares Camisetas: 9.99 dólares

▪ **Proyecciones**

Ingresos al año: \$ 4.700,00 Gastos por año: \$ 2.850,00 Supongamos que, en el primer mes, el beneficio neto del software es de \$154,17, las ventas alcanzan los \$391.67 y los activos totales medios son de \$1.500,00. Además, la deuda financiera es de \$ 2.500,00 y los fondos propios + deuda financiera suman \$3.000,00.

Plan de Acción

▪ Medición del éxito

-Desarrollar software de gestión de partidos deportivos en la Universidad Nacional de Loja dentro de los próximos seis meses. -Implementar una interfaz intuitiva y fácil de usar que permita a los usuarios agregar equipos, jugadores y registrar las estadísticas de manera eficiente. -Integrar un sistema de marcador en tiempo real para registrar y mostrar los resultados de los partidos de diversos deportes, incluyendo baloncesto, voleibol y fútbol. -Proporcionar soporte técnico y actualizaciones periódicas del software para garantizar su funcionamiento óptimo y la satisfacción de los usuarios. -Establecer métricas de rendimiento y evaluación para medir el éxito del software en términos de adopción, uso y satisfacción de los usuarios. -Expandir la presencia del software a otras instituciones educativas y eventos deportivos en el futuro, buscando convertirnos en una solución líder en la gestión de partidos a nivel regional

▪ Soporte y recursos

En si los recursos y el apoyo financiero es por parte de los bancos y los promotores que se den después.

▪ Medición del éxito

-Nuestro software deportivo va a ofrecer una experiencia de usuario óptima y de calidad, que se adapte a las preferencias y necesidades de cada usuario, y que permite una interacción fluida y dinámica entre los usuarios y el software. -Este

software deportivo utilizará las últimas tecnologías y tendencias en el desarrollo de software, lo que permite ofrecer un servicio seguro, rápido, eficiente y actualizado, así como incorporar nuevas funcionalidades y mejoras de forma continua. -Nuestro software creará una comunidad deportiva activa, con asesoramiento profesional, competencias, y contenido multimedia inspirador, incentivando a los usuarios a alcanzar sus metas y mantenerse motivados por el deporte. Algunos de los riesgos que podría enfrentar el negocio del software deportivo son: -La competencia de otros softwares o aplicaciones similares o mejores que puedan captar a los usuarios o reducir el margen de beneficio. -La falta de interés o de participación de los usuarios en el deporte o en el software, ya sea por motivos personales, académicos, laborales, etc. -La dificultad o el costo de mantener y actualizar el software, así como de resolver los posibles problemas técnicos o de seguridad que puedan surgir. -La regulación o la normativa legal que pueda afectar al desarrollo o al funcionamiento del software, así como a los derechos y obligaciones de los usuarios y del negocio. Algunas de las formas de enfrentar estos riesgos son: -Realizar un estudio de mercado y un análisis DAFO para conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del negocio, así como la demanda y la oferta existente. -Diseñar una estrategia de marketing y comunicación que permita difundir y posicionar el software, así como captar y retener a los usuarios, ofreciéndoles un valor añadido y una ventaja competitiva. -Contar con un equipo profesional y cualificado que se encargue de desarrollar, mantener y mejorar el software, así como de ofrecer un servicio al cliente eficiente y de calidad. - Cumplir con la legislación vigente y con los principios éticos y sociales que rigen el deporte y el software, así como proteger los datos e intereses de los usuarios y del negocio.

Datos del emprendedor

Identificación: 1105532335

Participe: Abel Alejandro

Correo: abel.mora@unl.edu.ec

Nro de Contactos: (+593) 982991517 , 2542373



**El futuro pertenece a quienes
creen en la belleza de sus sueños.**

Eleanor Roosevelt

innovat
COWORKING



unl

Universidad
Nacional
de Loja