



# PLAN DE NEGOCIOS / EMPRESA

---

**INTEGRANTES:** Kerly Huachaca S.  
Erika Curimilma Z.

**2023**



# Índice

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Introducción</b>                           | <b>1</b>  |
| <b>Proyecto y Objetivos</b>                   | <b>2</b>  |
| a. La Idea                                    |           |
| b. Misión                                     |           |
| c. Objetivos                                  |           |
| <b>Productos y Mercado</b>                    | <b>4</b>  |
| a. Productos: Visión General                  |           |
| b. El Cliente                                 |           |
| c. El Mercado Potencial                       |           |
| d. Claves de Futuro                           |           |
| <b>Competitividad</b>                         | <b>6</b>  |
| a. La Competencia                             |           |
| b. Análisis Comparativo                       |           |
| <b>Plan de Marketing</b>                      | <b>8</b>  |
| a. DAFO                                       |           |
| b. Política de Servicio y Atención al Cliente |           |
| c. Comunicación                               |           |
| d. Publicidad y Promoción                     |           |
| <b>Plan de Ventas</b>                         | <b>10</b> |
| a. Estrategia de Ventas                       |           |
| b. Condiciones de Ventas                      |           |
| c. Canales de Distribución                    |           |
| <b>Recursos Humanos</b>                       | <b>12</b> |
| a. Organización Funcional                     |           |
| <b>Conclusiones Finales</b>                   | <b>13</b> |
| a. Oportunidad                                |           |
| b. Riesgo                                     |           |
| c. Puntos Fuertes                             |           |
| d. Rentabilidad                               |           |
| <b>Anexo</b>                                  | <b>15</b> |
| <b>Bibliografía</b>                           | <b>18</b> |



UNL

# INTRODUCCION

Nuestra motivación para este proyecto se centra en el deporte, reconociendo que en esta área existe una falta de herramientas que nos mantengan constantemente informados. Conscientes de que no todos comparten los mismos gustos deportivos, hemos desarrollado la aplicación "Competencias Deportivas". Esta plataforma te permitirá estar al tanto únicamente de tus deportes favoritos, brindándote comodidad y simplicidad en su uso. Nuestro emprendimiento busca crear un espacio donde la pasión por el deporte se combine con la facilidad de acceder a información relevante para cada usuario.





UNL

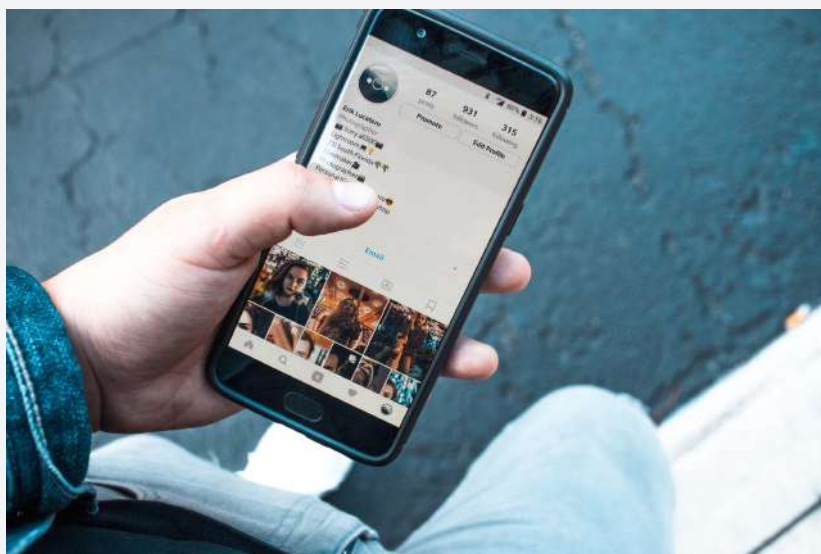
# 1.PROYECTO Y OBJETIVOS.

## A. LA IDEA

Desarrollar una aplicación móvil que brinde a los usuarios la oportunidad de participar en competencias deportivas virtuales, tanto de fútbol como de ajedrez, además de mantenerse informados sobre eventos y resultados. La aplicación se centrará en proporcionar una experiencia interactiva y emocionante que permita a los usuarios interactuar con otros apasionados del deporte y del ajedrez, creando una comunidad en línea dedicada a estos intereses.

## B.MISIÓN

El objetivo central de este proyecto es desarrollar una aplicación que sea clara, intuitiva y de fácil acceso, diseñada específicamente para entusiastas de los deportes. Esta aplicación permitirá a los usuarios realizar un seguimiento constante de las competencias deportivas que más les interesan.





## C.OBJETIVOS

- Ofrecer una experiencia de usuario excepcional que combine la emoción de la competencia deportiva con la comodidad de la interacción en línea.
- Proporcionar un calendario completo de competencias de fútbol y ajedrez, junto con resultados en tiempo real y estadísticas relevantes.
- Facilitar la participación en competencias virtuales, brindando a los usuarios la oportunidad de poner a prueba sus habilidades y ganar recompensas.
- Fomentar la interacción social entre los usuarios, permitiéndoles conectarse, chatear y compartir sus experiencias.





UNL

## 2. PRODUCTO Y MERCADO

### A. PRODUCTOS: VISION GENERAL

Nuestra aplicación ofrece a los usuarios una solución completa y conveniente para realizar un seguimiento continuo de las competencias deportivas que les apasionan. Presentamos un diseño intuitivo y una interfaz de usuario amigable que brinda a los usuarios la información que necesitan de manera clara y accesible. Los productos clave de nuestra aplicación incluyen:

**Calendario de Competencias:** Un calendario interactivo que muestra las próximas competencias deportivas en diversas disciplinas, permitiendo a los usuarios conocer fechas, horarios y detalles relevantes.

**Notificaciones Personalizadas:** Los usuarios pueden configurar notificaciones personalizadas para recibir alertas sobre el inicio de competencias, cambios en los resultados y otros eventos importantes.

**Perfil de Usuario:** Cada usuario puede crear un perfil personalizado donde pueden seleccionar sus deportes y equipos favoritos para tener una vista rápida de la información relevante.

### B. EL CLIENTE

Nuestro cliente objetivo se compone de personas apasionadas por los deportes entre 15 y 30 años de edad que buscan una manera conveniente y efectiva de mantenerse informadas sobre las competencias que les interesan. Esto incluye desde aficionados casuales que desean seguir a su equipo de fútbol local hasta seguidores apasionados del ajedrez que quieren estar al tanto de los torneos internacionales.



UNL

## C.EL MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial es amplio y diverso, abarcando desde jóvenes entusiastas del deporte hasta adultos mayores que disfrutan de seguir competencias. Además, este mercado incluye tanto a personas que practican deportes de manera activa como a quienes solo disfrutan viendo y siguiendo las competencias.

## D.CLAVES DE FUTURO

En un mundo en constante evolución tecnológica, algunas de las claves para el éxito futuro de nuestra aplicación incluyen:

**Innovación Continua:** Mantenernos al día con las últimas tecnologías y tendencias para ofrecer nuevas características y mejorar la experiencia del usuario.

**Personalización Avanzada:** Refinar la capacidad de personalización para que los usuarios puedan obtener información altamente relevante según sus preferencias.





UNL

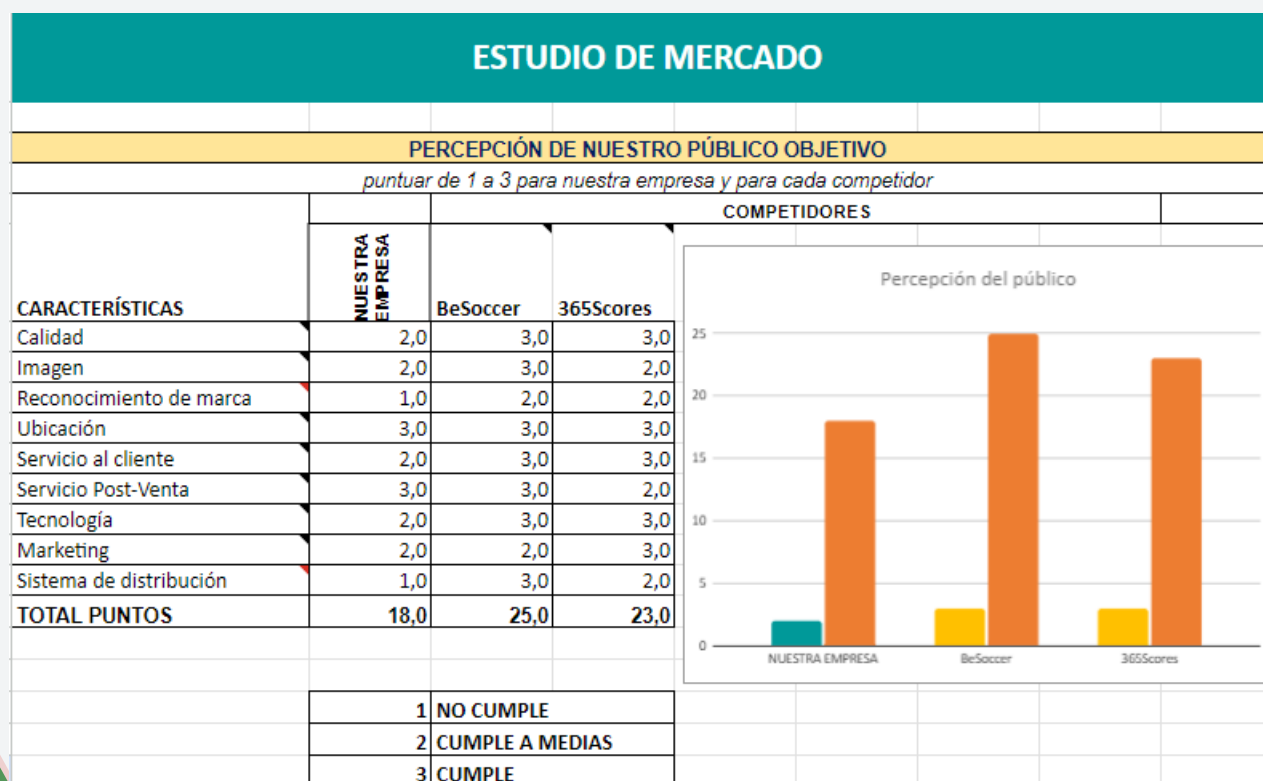
## 3.COMPETITIVIDAD

### A.LA COMPETENCIA

En el mercado de aplicaciones deportivas y seguimiento de competencias, existen diversas soluciones que ofrecen información similar a la que nuestra aplicación proporciona. La competencia está compuesta por aplicaciones móviles, sitios web y plataformas en línea que buscan satisfacer las necesidades de los aficionados al deporte y las competencias.

### B.ANÁLISIS COMPARATIVO

Se presenta un análisis comparativo de nuestra aplicación en relación con algunos de los competidores:



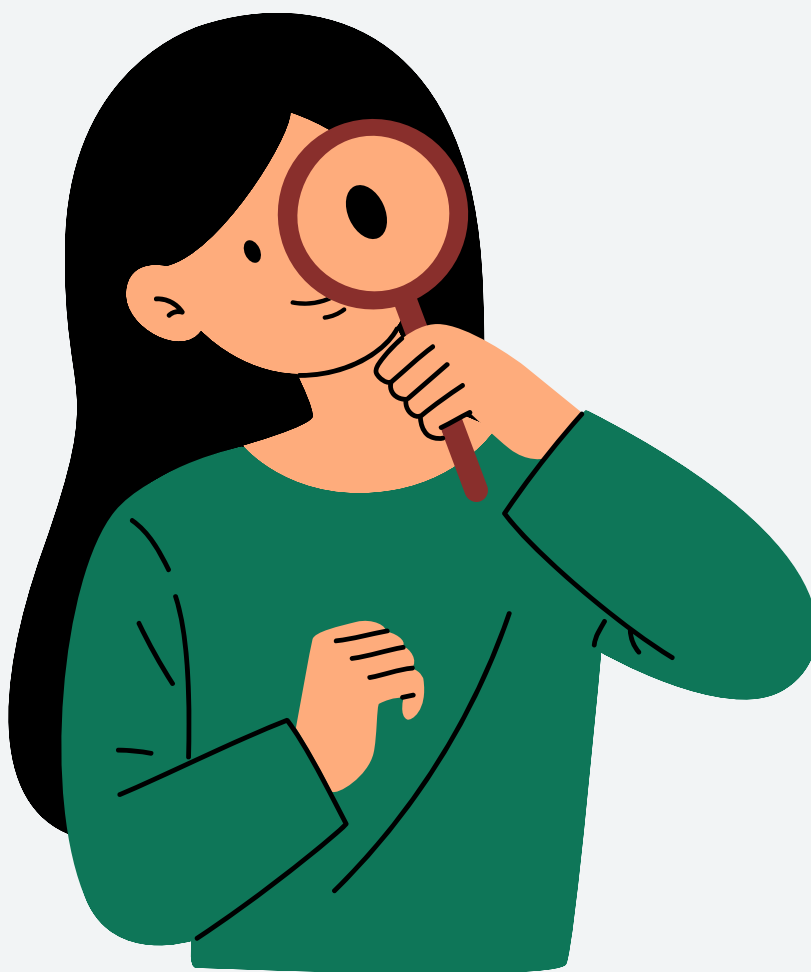


## OBSERVACIONES:

Nuestra aplicación se diferencia al ofrecer tanto seguimiento deportivo general como específico para el ajedrez.

- Ofrecemos una interacción social integrada para una mayor comunidad.
- La posibilidad de colaboraciones oficiales con organizaciones deportivas puede ser una ventaja competitiva.

Este análisis comparativo nos permite entender nuestras fortalezas y áreas en las que podemos destacar frente a la competencia. Además, nos brinda una base sólida para continuar diferenciándonos y mejorando nuestra propuesta de valor en el mercado.





UNL

## 4. PLAN DE MARKETING

### A.DAFO

**Debilidades:** Podríamos carecer de reconocimiento inicial en comparación con competidores establecidos. También podríamos enfrentar desafíos en términos de financiamiento y recursos para el desarrollo continuo.

**Amenazas:** La competencia en el mercado es intensa, con aplicaciones ya establecidas y populares. Cambios en las preferencias del usuario y la tecnología en constante evolución también pueden ser amenazas.

**Fortalezas:** Nuestra aplicación ofrece un enfoque en el ajedrez, lo que nos distingue de algunos competidores. También tenemos la oportunidad de establecer colaboraciones oficiales con organizaciones deportivas para aumentar la autenticidad y la confianza del usuario.

**Oportunidades:** El mercado de aplicaciones móviles sigue en crecimiento, brindando oportunidades para captar usuarios y ganar reconocimiento. La demanda de contenido deportivo en línea está en aumento, lo que nos ofrece un mercado en expansión.

### B.POLÍTICA DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Nuestra política de servicio y atención al cliente se basará en proporcionar una experiencia excepcional y satisfactoria a los usuarios. Esto incluirá:

- Respuestas rápidas a consultas y problemas a través de múltiples canales de comunicación.
- Soporte técnico eficiente para resolver problemas técnicos o dificultades en la aplicación.
- Recopilación activa de comentarios y sugerencias de los usuarios para mejorar continuamente la experiencia.

## **C.COMUNICACIÓN**

Una comunicación constante con los usuarios. Esto incluirá:

-Redes sociales activas para mantener a los usuarios informados sobre actualizaciones, competencias y noticias deportivas relevantes.

-Correo electrónico marketing para mantener a los usuarios comprometidos y notificarles sobre competencias próximas.

## **D.PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

Para aumentar la visibilidad y el reconocimiento, utilizaremos estrategias de publicidad y promoción que incluyan:

- Anuncios en línea dirigidos a usuarios interesados en deportes y ajedrez.
- Colaboraciones con influencers y bloggers deportivos para aumentar la exposición.
- Promociones especiales durante eventos deportivos importantes para atraer nuevos usuarios.

Este plan de marketing proporciona un enfoque sólido para establecer y promover tu aplicación de seguimiento de competencias deportivas. Recuerda que la ejecución efectiva y la adaptación continua según los resultados son esenciales para el éxito a largo plazo.





UNL

## 5. PLAN DE VENTAS.

### A. ESTRATEGIA DE VENTAS

Nuestra estrategia de ventas se centrará en demostrar el valor y la utilidad de nuestra aplicación a los usuarios, al tiempo que establecemos relaciones sólidas con los interesados

Destacaremos cómo nuestra aplicación proporciona una experiencia completa y emocionante para los aficionados a los deportes y el ajedrez, resaltando sus características únicas y beneficios para los usuarios.

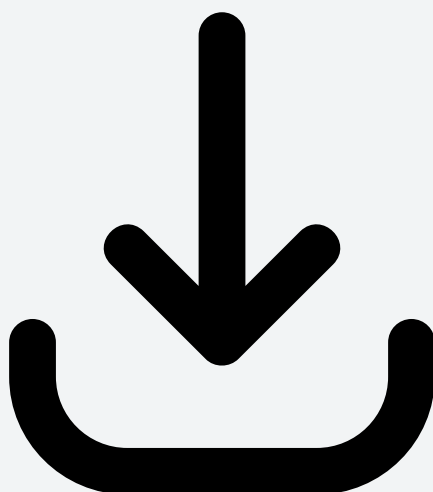
Ofreceremos demostraciones y pruebas gratuitas para que los usuarios experimenten la aplicación por sí mismos antes de comprometerse.

Estableceremos asociaciones con blogs deportivos, foros en línea y comunidades relacionadas para aumentar la visibilidad y el alcance de la aplicación.

### B. CONDICIONES DE VENTAS

Nuestras condiciones de ventas se basarán en proporcionar opciones flexibles para que los usuarios elijan la mejor forma de acceder a nuestra aplicación. Algunas posibles condiciones podrían incluir:

- Descarga Gratuita: La aplicación se puede descargar y utilizar de forma gratuita, con acceso a características básicas.





UNL

## C.CANALES DE DISTRIBUCIÓN

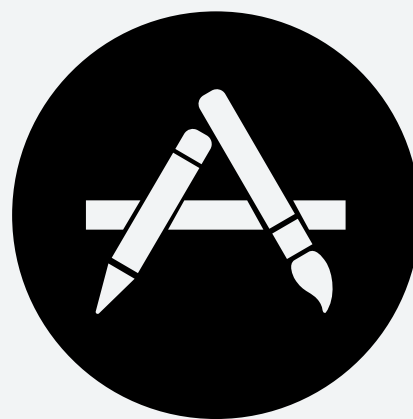
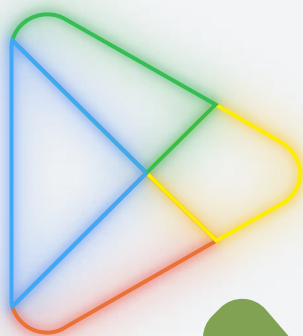
Utilizaremos varios canales de distribución para alcanzar a nuestros usuarios potenciales de manera efectiva:

**Tiendas de Aplicaciones:** Distribuiremos nuestra aplicación a través de las tiendas de aplicaciones móviles (App Store y Google Play) para garantizar su disponibilidad en dispositivos iOS y Android.

**Sitio Web:** Proporcionaremos un sitio web donde los usuarios también puedan descargar la aplicación y obtener información adicional.

**Promoción en Medios Sociales:** Utilizaremos plataformas de redes sociales para promocionar la aplicación y atraer a nuevos usuarios a través de contenido relevante y publicidad dirigida.

Este plan de ventas proporciona una guía sólida para abordar a los usuarios potenciales, presentarles el valor de nuestra aplicación y convertirlos en usuarios comprometidos. Adaptarás estos puntos a medida que implementes y evalúes tu estrategia de ventas







UNL

## 6. RECURSOS HUMANOS

### A. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

Nuestra organización funcional estará diseñada para garantizar una operación eficiente y eficaz del emprendimiento. A medida que crecamos, nos esforzaremos por mantener una estructura ágil y colaborativa. Las áreas principales de la organización incluirán:

#### Dirección y Estrategia:

Responsable de establecer la visión, misión y objetivos estratégicos de la empresa, así como de tomar decisiones clave.

#### Desarrollo de Producto y Tecnología:

Encargado del desarrollo y mejora constante de la aplicación, implementando nuevas características y mejoras técnicas.

#### Marketing y Comunicación:

Responsable de la promoción de la aplicación, estrategias de marketing, relaciones públicas y gestión de la comunidad en línea.

#### Ventas y Desarrollo de Negocios:

Encargado de la estrategia de ventas, desarrollo de asociaciones y expansión de la base de usuarios.

#### Atención al Cliente:

Proporcionará soporte técnico y atención al cliente a los usuarios, resolviendo problemas y brindando asistencia.



UNL

## 7.CONCLUSIONES FINALES

### A.OPORTUNIDAD

El desarrollo y lanzamiento de nuestra aplicación de seguimiento de competencias deportivas representan una emocionante oportunidad en un mercado en crecimiento. La demanda por contenido deportivo en línea y la participación activa en competencias virtuales están en aumento. Nuestra aplicación ofrece una propuesta de valor única al centrarse en dos segmentos, el fútbol y el ajedrez, y al proporcionar una experiencia interactiva y emocionante para los usuarios. Con la tendencia constante de la tecnología móvil y el interés sostenido en el deporte, estamos bien posicionados para capturar una base de usuarios comprometida

### B.RIESGO

La competencia en el mercado de aplicaciones deportivas es intensa, y la retención de usuarios en un mercado saturado puede ser un desafío. También enfrentamos la posibilidad de cambios en las preferencias del usuario y la evolución constante de la tecnología, lo que podría requerir actualizaciones y mejoras continuas para mantenernos al día. La dependencia de asociaciones y colaboraciones con organizaciones deportivas también puede tener impacto en nuestra autenticidad y confiabilidad.



**UNL**

## **C.PUNTOS FUERTES**

Nuestra aplicación tiene varios puntos fuertes que nos distinguen en el mercado. La combinación de seguimiento de competencias de fútbol y ajedrez atiende a una variedad de intereses, mientras que la experiencia interactiva y la comunidad en línea crean un compromiso adicional para los usuarios. Nuestra flexibilidad en las opciones de membresía y compras en la aplicación permite a los usuarios elegir su nivel de compromiso. Además, las posibles colaboraciones con organizaciones deportivas pueden fortalecer nuestra autenticidad y confiabilidad en la información.

## **D.RENTABILIDAD**

Nuestra aplicación de seguimiento de competencias deportivas ofrece una oportunidad emocionante para satisfacer la creciente demanda de contenido deportivo en línea y competencias virtuales. Aunque enfrentamos riesgos y competencia, nuestros puntos fuertes y enfoque estratégico nos posicionan para tener éxito en un mercado en constante evolución. Con un equipo comprometido, una estrategia sólida y una ejecución cuidadosa, confiamos en que podemos lograr una posición rentable y sostenible en este emocionante espacio.



**UNL**

## **ANEXO**

# **RESUMEN EJECUTIVO: APLICACIÓN DE SEGUIMIENTO DE COMPETENCIAS DEPORTIVAS (COMPETUNI)**

### **1. RESUMEN EJECUTIVO:**

Nuestra aplicación móvil se propone satisfacer la creciente demanda de seguimiento de competencias deportivas, brindando a los usuarios una experiencia interactiva y emocionante para mantenerse informados y participar en competencias virtuales. La aplicación se centrará en el fútbol y el ajedrez, ofreciendo un calendario de competencias, resultados en tiempo real y notificaciones personalizadas. La misión de la aplicación es conectar a entusiastas del deporte y el ajedrez, fomentando una comunidad activa y conectada. Nuestra estrategia de monetización incluye suscripciones premium y compras en la aplicación.

### **2. ANÁLISIS DEL MERCADO:**

El mercado de aplicaciones deportivas y seguimiento de competencias está en constante crecimiento debido al aumento del uso de dispositivos móviles y el interés sostenido en deportes y competencias. La competencia incluye aplicaciones que ofrecen resultados en tiempo real, calendarios de eventos y contenido relacionado. Nuestra ventaja radica en la combinación de seguimiento de competencias de fútbol y ajedrez en una sola aplicación, junto con características interactivas y de comunidad.



**UNL**

### **3. PRODUCTOS Y SERVICIOS:**

Nuestra aplicación ofrecerá:

- Calendario de competencias de fútbol y ajedrez.
- Resultados en tiempo real y estadísticas.
- Notificaciones personalizadas para usuarios.
- Perfil de usuario con preferencias.
- Opción de suscripción premium.

### **4. ESTRATEGIA DE VENTAS:**

Nuestra estrategia de ventas se basará en: Demostraciones y pruebas gratuitas de la aplicación. Promoción en redes sociales y colaboraciones con influenciadores deportivos. Publicidad dirigida en línea. Asociaciones con blogs y foros deportivos para aumentar la visibilidad.

### **5. RECURSOS HUMANOS:**

La organización funcional estará compuesta por equipos dedicados a dirección y estrategia, desarrollo de producto y tecnología, marketing y comunicación, ventas y desarrollo de negocios, y atención al cliente. Nuestra estrategia de recursos humanos se enfocará en reclutamiento, desarrollo y retención de talento a través de programas de capacitación, cultura inclusiva y oportunidades de crecimiento.

### **6. PLAN DE MARKETING:**

Nuestra estrategia de marketing se centrará en demostrar el valor de la aplicación, mantener una comunicación constante con los usuarios y aumentar la visibilidad. Utilizaremos redes sociales, un blog en el sitio web, colaboraciones con influencers y publicidad en línea para atraer usuarios. Nuestra política de servicio al cliente garantizará respuestas rápidas y soluciones eficientes para mantener la satisfacción de los usuarios.





UNL

## 7. PLAN DE FINANZAS:

Nuestras proyecciones financieras incluyen ingresos provenientes de suscripciones premium y compras en la aplicación. Calculamos los gastos operativos, incluyendo desarrollo, marketing y personal, para garantizar la viabilidad financiera. Monitorearemos las métricas de crecimiento, retención de usuarios y conversiones para ajustar nuestra estrategia según sea necesario.

## 8. CONCLUSIONES FINALES:

En resumen, nuestra aplicación de seguimiento de competencias deportivas tiene un potencial significativo en un mercado en crecimiento. Si bien enfrentamos competencia y riesgos, nuestras fortalezas, como el enfoque en fútbol y ajedrez, características interactivas y flexibilidad de membresía, nos posicionan favorablemente. Con una estrategia sólida en recursos humanos, marketing y ventas, y un enfoque en proporcionar valor a los usuarios, estamos seguros de lograr el éxito sostenible y la rentabilidad en este emocionante espacio. Este resumen ejecutivo proporciona una visión integral y detallada de tu aplicación de seguimiento de competencias deportivas, delineando todos los aspectos clave para su desarrollo, lanzamiento y éxito continuo en el mercado.



UNL

## BIBLIOGRAFIA

- [1] Ayub, A. E. [@arturoeliasayub6812]. (2020, abril 15). Cómo hacer tu plan de negocios o Business Plan. Youtube.  
<https://www.youtube.com/watch?v=CSaiTAnvN9o>
- [2] I CONCURSO DE EMPRENDEDORES UNIVERSITARIOS Plantilla. (s/f). Edu.co. Recuperado el 10 de agosto de 2023, de [https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home\\_4/mod\\_virtuales/modulo5/6.3.pdf](https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home_4/mod_virtuales/modulo5/6.3.pdf)
- [3] Guía para diseñar un plan de Negocios\_EJEMPLO\_OK.pdf. (s/f). Google Docs. Recuperado el 10 de agosto de 2023, de [https://drive.google.com/file/d/1gZPSa\\_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1gZPSa_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing)
- [4] Guía para diseñar un plan de Negocios\_EJEMPLO\_OK.pdf. (s/f). Google Docs. Recuperado el 10 de agosto de 2023, de [https://drive.google.com/file/d/1gZPSa\\_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1gZPSa_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing)
- [5]"Los Recursos Humanos: repasamos conceptos necesarios". Factorial Blog.  
[m/file/d/1gZPSa\\_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1gZPSa_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing)  
(accedido el 10 de agosto de 2023).
- [6]"Cómo redactar un resumen ejecutivo (incluye ejemplos) [2022] • Asana". Asana. 5]"Los Recursos Humanos: repasamos conceptos necesarios". Factorial Blog.  
[m/file/d/1gZPSa\\_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1gZPSa_xngFrJkOfeEZBSZxEX02leO9pr/view?usp=sharing)  
(accedido el 10 de agosto de 2023).



# PLAN DE NEGOCIOS / EMPRESA

**Carrera de Computacion**