

Nombre estudiante: José Carlos Aravena Oyarzún

Generación: G3

I. Crea tu Pitch Deck para convencer a los inversionistas que financien tu empresa. Recuerda que debes ser claro y enfocarte siempre en los resultados y beneficios.

1. ¿Cuál es el problema que estamos solucionando?

- Falta de jugadores disponible al momento de organizar un partido
- Dificultad para reservar y arrendar canchas
- Dificultad para organizar quien lleva el balón u otros implementos
-

2. ¿Quién eres y por qué estás aquí?

- Soy Carlos Aravena, comunicador audiovisual de profesión. Emprendedor como opción de vida y deportista amateur por vocación. Es precisamente, en el ocurrir de este último punto donde he detectado un problema, que es recurrente y que nos impide, como amantes del deporte, disfrutar de una buena experiencia a la hora de organizar o participar en un encuentro deportivo con amigos.

3. ¿Quiénes están detrás de la idea y cuál es su función?

En la etapa inicial del proyecto, trabajo en la conformación del equipo de trabajo. Por el momento, es necesario incorporar:

- ❖ CEO Carlos Aravena Lidera el proyecto y se encarga de la organización de los eventos
- ❖ CFO Definir e implementar la estrategia del modelo B2B, encargándose de cerrar los negocios con las empresas.
- ❖ Teach Lead Encargado de desarrollo y funcionamiento de la aplicación
- ❖ Comunity Manager Encargado de las redes sociales de la aplicación

4. Ventajas: ¿Por qué tu solución es especial?, ¿qué la hace distinta a las otras?

Joguers es un concepto, una forma de relacionarse con el deporte, y se hace cargo, no solo de coordinar el encuentro entre deportistas afines. Además, se instala como una red social que busca generar comunidades en torno al deporte. En un perfil de usuario integramos jugadores y otros agentes vinculados al deporte que se practica.

También segmenta y organiza las invitaciones por zonas de juego, establecidas en las preferencias. Joguers también organizará encuentros deportivos para fomentar el uso de la aplicación

5. Solución: ¿Cómo piensas resolver el problema?

Joguers es una red social que conecta y agrupa deportistas amateurs, en relación con los deportes que practican. A través de ella pueden crear o participar en encuentros deportivos, con un alto standard de coordinación. Joguers prevé posibles quiebres y ofrece soluciones a través de funcionalidades específicas.

6. Producto: ¿Cómo funciona tu producto o servicio? Muestra algunos ejemplos.

El funcionamiento de Joguers se da a través de la creación de invitaciones a participar en un encuentro deportivo. Solamente, un usuario registrado puede crear una invitación, las cuales quedarán disponibles en los perfiles de aquellos usuarios que hayan especificado en sus preferencias condiciones que coincidan con las preferencias de la invitación creada (match). Además, cada usuario que haya hecho match, recibirá una notificación por correo y podrá aceptar o declinar dicha invitación.

7. Tracción: Tracción significa que cuentas con clientes que demuestran potencial.

Actualmente participo en diferentes grupos deportivos. Específicamente

en una escuela de fútbol para adultos, en un club deportivo y otros grupos derivados. Y con ellos he iniciado la investigación de factibilidad de Joguers, comprometiendo su participación en las distintas etapas de desarrollo del proyecto.

8. Mercado: Conocer, o por lo menos intentar predecir, el tamaño del mercado que impactarás.

Un estudio de Chile Deportes, identifico un mercado potencial de 2.178.000 personas, que realizan actividad física. Y enfocando solo en el fútbol amateurs, objetivo de nuestro MVP, según cifras de ANFA en 2016 había un millón de jugadores registrados, activos, jugando todos los fines de semana. Esa cifra equivale al 45.9 % del total. En 2019 la cifra de jugadores activos en ANFA aumento a 1.500.000 personas. Así como también existen otros deportes que gozan de un numero significativo de personas que lo practican. Por ejemplo hay 920 personas que practican running.

9. Competencia: ¿Cuáles son las soluciones alternativas al problema que planteas?

Actualmente existen algunas páginas web que fomentan la práctica de algunos deportes, son todas de carácter informativo. Ninguna ofrece funcionalidades que permitan al usuario tener una mejor experiencia al momento de coordinar un encuentro deportivo. Por otro lado, hay algunas aplicaciones que realizan algo similar o se especializan en una de las funcionalidades que ofrece nuestro proyecto. Por ejemplo EASY cancha, es una aplicación que permite arrendar canchas. Pero no ofrece ninguna otra funcionalidad. También esta Join que una aplicación que ofrece un producto similar al proyecto joguers. Pero que tiene la dificultad de no discriminar la ubicación del usuario y ofrece partidos que están a más de 90 kilos.

10. Modelo de negocio: ¿Cómo harás dinero? Presenta un calendario en el que muestres cuándo esperas obtener retornos de la inversión.

El proyecto Joguers se centra en 2 modelos de negocios. Ambos orientados a ofrecer una buena experiencia al usuario.

Modelos aplicados, B2B y B2C

B2B

Ofrecemos a las empresas ligadas al deporte, ya sea a través de la venta de ropa, artículos, suplementos o implementos deportivos, un mercado segmentado por deporte y por ubicación geográfica.

La oferta consiste en la implementación de 4 tipos de carouseles publicitarios. Cada carousel cuenta con 6 espacios en los cuales las empresas se pueden publicitar.

Tipos de carousel

- ❖ Carousel Nacional: Estará disponible 1 carousel que se visualizará en los perfiles de todos los usuarios de la aplicación.
- ❖ Carouseles Regionales. De acuerdo a la demanda se puede implementar un carousel por región
- ❖ Carouseles Provinciales depende del escalamiento que tenga la aplicación, la cantidad puede ir de 1 a 56. Comenzaremos con uno.
- ❖ Carouseles comunales 100% urbanos. Al igual que el carousel anterior, la cantidad depende del escalamiento y va desde 1 a 27
- ❖ Carouseles comunales rurales y mixto. Va de 1 a 319 comenzaron con uno.

B2C

Membresía

Durante los primeros 6 meses se promoverá el uso gratuito de la aplicación, con algunas funcionalidades básicas que permitan al usuario tener una buena experiencia a la hora de organizar un encuentro deportivo a través de joguers.

A partir del 7 mes se ofrecerá al usuario cambiarse a la versión Premium ofreciendo nuevas funcionalidades a cambio de un importe mensual.

Ingresos

Durante los primeros 6 meses, la aplicación no generaría ingresos. Sino que se trabajaría en aumentar el flujo de usuarios. Se trabajará para que se registre, la mayor cantidad de usuarios posibles, esperamos que, para el mes de lanzamiento del MVP, obtener 500 usuarios registrados. Con una expectativa de aumento de un 30% mensual.

La tasa, estimada de conversión de usuario Freemium registrado a usuario Premium es de un 20 %.

También a partir del séptimo mes, se implementará, la venta de espacios publicitarios.

Nuestras proyecciones indican que a partir del mes 8, un mes después de implementar la venta de publicidad Saldríamos del valle de la muerte, recuperando la inversión a partir del segundo mes del año número 2 de funcionamiento.

11. Inversión: ¿Cuál es tu presupuesto y cuánto esperas ganar?

La inversión inicial se divide en:

Activos fijos	\$ 4.821.900
Costo de desarrollo del proyecto	<u>\$45.948.000</u> (7.658.000 mensual x
6 meses) total inversión 50	\$50.769.000

El financiamiento

-Capital propio

-Venta de 3 paquetes de acciones correspondiente al 10% de la empresa por un valor de 15 millones

12. Contacto + cierre: Deja tus datos al cliente y hazle saber a la gente cómo pueden contactarte.

Carlos Aravena

joguers@gmail.com

+56986289794

2. ¿Por qué tu negocio es rentable? Convince a tus inversionistas, y acompaña con elementos gráficos.

Joguers es un proyecto, que se cimenta sobre la base de la creación de comunidades en torno a la práctica de diferentes disciplinas deportivas. Por tanto, ofrece una segmentación por deporte, género y ubicación geográfica. Generando, una oportunidad ideal para que las empresas publiciten sus productos.

Además, ofrece al inversionista un retorno de capital relativamente rápido, consolidando ganancias a partir del segundo trimestre del segundo año de funcionamiento.

Si hoy inviertes 15 millones por el 10 % de las acciones, al cabo de un año calendario esa inversión se recupera.

Joguers, ofrece un escalamiento significativo y directamente proporcional entre el aumento de usuarios registrados y las utilidades que genera.