

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. “PLANTILLA FINAL IDEA DE NEGOCIO”

Nombre del alumno/a: Emilio Garruta González
--

Explica la idea de negocio final que se ha elegido para desarrollar dentro del módulo contestando a las siguientes preguntas que se plantean.

La entrega de la actividad se realizará a través de la plataforma, cada alumnado enviará la tarea siguiendo el siguiente formato: **Apellido1_Apellido2_Nombre_Nombre de la tarea**.

Ejemplo: Valido_Contento_Juan_Plantilla_Final_Idea_de_Negocio.

PLANTILLA IDEA DE NEGOCIO

1.- LA IDEA EMPRENDEDORA

Club Infantil Deportivo con horario de tarde extendido y servicio especial los días de partido.

2.- NECESIDAD QUE SATISFACE

¿Qué interés tiene el cliente en comprar el bien o servicio?

Apoyo a los padres en el desarrollo post académico de sus hijos, reforzando valores como el esfuerzo, la responsabilidad personal, la tolerancia, el respeto, la integración y el espíritu competitivo.

3.- VALOR AÑADIDO

¿Cuál es nuestra propuesta de valor?

El valor añadido es que cubre una franja no cubierta, en horario de partido, y parcialmente cubierta las demás tardes.

Como extensiones de valor:

- Programa de formación física y de los niños.
- Posibilidad de integración en las escalas inferiores del equipo a través del programa de formación física.

- Programa de apoyo académica de los niños ayudándoles con los deberes y desarrollo académico.
- Programa de coaching personalizado para los niños.
- Servicio de catering.

4.- CLIENTES

¿Quiénes son nuestros clientes?

Padres jóvenes en general, especialmente los socios del equipo o vecinos de la zona.

5.- COMPETENCIA

¿Existen productos similares en el mercado?

Existen muchas actividades extraescolares de colegios, y lugares de ocio de distinto tipo, también clubes (sobre todo religiosos), pero poca oferta donde tras la salida del colegio el niño pueda estar atendido toda la tarde, hasta que sus progenitores puedan recogerlos sin tener que estar de un lado para otro toda la tarde, poco.

Para un porcentaje de la población en muchas ciudades la vinculación a su club de fútbol supone un extra.

Habría que empezar por ver si al club le interesa la idea y que el proyecto naciese vinculado al club, dentro de sus instalaciones.

Habría que estudiar el perfil de los socios de club para analizar si hay un porcentaje de población suficiente que redujese el riesgo de la inversión y garantizase unos flujos de caja futuros suficientes.