

**GRUPO**

N°3

**CURSO**

5K2

**Flujo de Fondos**

**DOCENTES**

Ing. Zohil, Julio

Ing. Liberatori, Marcelo

Ing. Jaime, Natalia

**ALUMNOS**

Allemand, Facundo leg. 58971

Herrera, Antonio leg. 57824

Pedrosa, Paula Melania leg. 58822

Rojas Amaya, M. Florencia leg. 58577

### 

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL**

**INGENIERÍA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN** **PROYECTO FINAL**

**PROYECTO**



**Que Golazo!**

**Sistema de Gestión de Torneos de Fútbol**

18/09/2014

Tabla de contenido

[Costos 2](#_Toc401999475)

[Costos de Desarrollo 2](#_Toc401999476)

[Costos de Implementación 2](#_Toc401999477)

[Costos de Marketing 2](#_Toc401999478)

[Costos de Mantenimiento 3](#_Toc401999479)

[Otros Costos 3](#_Toc401999480)

[Resumen de Costos Anual 4](#_Toc401999481)

[Ingresos y Plan de Venta 4](#_Toc401999482)

[Membresías 4](#_Toc401999483)

[Clientes 4](#_Toc401999484)

[Publicidad en Nuestra Página 6](#_Toc401999485)

[Costos Frente a Ingresos 6](#_Toc401999486)

[Plan Operativo 6](#_Toc401999487)

[Plan de Marketing 7](#_Toc401999488)

# Costos

## Costos de Desarrollo

Equipo de Desarrollo:

El equipo de desarrollo cuenta con **2 desarrolladores, y 2 analistas funcionales/testers.**

Duración Aproximada del desarrollo: **12 Meses (1 año)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recurso | Descripción | Total |
| Recursos Humanos | 15 hs por Semana por 4 personas  Total de HS Mensuales de RRHH: 240  Costo por Hora: $50  Total de HS estimadas: 2880 | **$144.000** |
| Infraestructura de Desarrollo | Adquisición de Equipamiento de desarrollo | **$10.000** |
| **Total** |  | **$154.000** |

## Costos de Implementación

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recurso | Descripción | Total Anual |
| Hosting Producción | $200 x Mes | **$2.400** |
| Dominio | $200 x Año | **$200** |
| Administración de Servidor | $200 x Mes | **$2.400** |
| Gastos Extras | $150 x Mes | **$1.800** |
| **Total** |  | **$6.800** |

## Costos de Marketing

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recurso | Descripción | Total |
| Spots Publicitarios | Armado de Videos Publicitarios para promocionar el sitio | **$2000** |
| Campaña publicitaria en Facebook | Campaña destinada a personas entre 18 y 30 años, de Córdoba, con intereses en fútbol. Alcanzando 300.000 impresiones. | **$5000** |
| Diseño/Impresión de Folletos | Diseño de distintos Folletos a ser entregados a los administradores en los torneos, sedes de futbol, y de manera virtual. | **$1500** |
| Vendedor | Persona destinada a responder consultas y a contactar potenciales clientes. 8 Horas Semanales. | **$1600 Mensuales** |

## Costos de Mantenimiento

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recurso | Descripción | Total Anual |
| Recursos Humanos | -Corrección y desarrollo de nuevas funcionalidades.  2 Personas. 8 horas semanales. | **$38.400** |

## Otros Costos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Recurso | Descripción | Total |
| Línea Telefónica | Gastos asociados a las cuentas telefónica de los miembros del equipo para su comunicación interna y con clientes interesados (Destinados al primer y segundo año) | **$200 Mensuales** |
| Luz | Gastos asociados al servicio de energía eléctrica (Destinados principalmente al primer año) | **$300 Mensuales** |
| Gastos Administrativos | Gastos referidos a la administración para llevar el proyecto adelante (Destinados al primer y segundo año) | **$200 Mensuales** |
| Internet | Gastos asociados al servicio de Internet (Destinados principalmente al primer año) | **$300 Mensuales** |
| Empleados de Soporte | Gastos asociados a empleados de soporte, por ejemplo, Help Desk. (Destinados al primer y segundo año) | **$200 Mensuales** |
| Contador | Contador Externo | **$500 Mensual** |
| **Total** | | **$1700 Mensuales** |

## Resumen de Costos Anual

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Concepto | 1er Año | 2do Año |
| Desarrollo | **$154.000** | **-** |
| Implementación | **-** | **$6.800** |
| Marketing | **-** | **$27.700** |
| Mantenimiento | **-** | **$38.400** |
| Otros | **-** | **$20.400** |
| **Totales** | **$154.000** | **$93.300** |

# Ingresos y Plan de Venta

## Membresías

Los usuarios podrán acceder a distintos tipos de membresías, que les permitirán administrar torneos de diferentes envergaduras, con distintos tipos de funcionalidades y restricciones asociados a cada una de ellas.

A continuación se presentan las distintas opciones con sus respectivos costos:

|  |  |
| --- | --- |
| Membresía | Costo Mensual |
| Torneo Gratuito | $0 |
| Torneo Silver | $200 |
| Torneo Gold | $500 |
| Torneo Platinium | $999 |

## Clientes

A continuación se detalla una estimación de los clientes que esperamos ir captando mes a mes, a través de las diferentes membresías que ofreceremos.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Membresía | $ Mensual | Mes 2 | Mes 4 | Mes 6 | Mes 8 | Mes 10 | Mes 12 |
| Torneo Gratuito | $ 0 | 20 | 50 | 100 | 200 | 220 | 230 |
| Torneo Silver | $ 199 | 8 | 25 | 40 | 60 | 65 | 67 |
| Torneo Gold | $ 499 | 2 | 10 | 20 | 30 | 32 | 34 |
| Torneo Platinium | $ 999 | 1 | 3 | 8 | 14 | 17 | 18 |
| Totales |  | $ 3.589 | $ 12.962 | $ 25.932 | $ 40.896 | $ 45.886 | $ 48.281 |

**Para alcanzar esta cantidad de clientes se propone el siguiente plan:**

1-A través de las campañas de marketing digital, se generarán aproximadamente unas 400.000 impresiones.

2-De estas impresiones, se espera que solo el 10%, haga click en el anuncio e ingrese a nuestro sitio. Si bien puede llegar a ser un porcentaje alto, haremos que las impresiones apunten específicamente a personas relacionadas a nuestro tarjet.

3-De ese 10% solo esperamos que un 10% se interese en nuestro producto

4- Por último, esperamos que un 10% de las personas interesadas, adquiera una membresía en **QueGolazo!**

Total: 400.000 \* 0.1 \* 0.1 \* 0.1 = 400 Clientes.

Para complementar esta campaña de marketing, se complementará con el contacto directo con administradores de torneos, seduciéndolos con panfletos, videos, y un vendedor que responda todas las inquietudes.

El primer contacto será a partir de Facebook, donde a partir de elaborados elementos (Sitio Web, Videos, Imágenes) se seducirá a los administradores.

En la provincia de Córdoba, se pudo relevar 250 torneos con página web. Se intentará contactar a todos estos torneos, intentando lograr un 20% de adhesión.

Total: 250 \* 0.2 = 50 Clientes.

**Viralización del sitio**

Dadas las características de nuestro producto, apenas un torneo comience a usar nuestra aplicación, nosotros recibiremos más potenciales clientes, dado que al acceder a la web del torneo, nuevas personas accederán a QueGolazo, generando nuevos clientes, y así sucesivamente, permitiendo que nuestro sitio se dé a conocer cada vez más y más, obteniendo retroalimentación de nuestros propios clientes.

## Publicidad en Nuestra Página

A continuación se detallan los ingresos esperados a partir de anuncios en el sitio principal.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Impresiones por usuario estimadas | 10 impresiones por semana por usuario = 80 impresiones por bimestre por usuario | | | | | | |
| Impresiones Mensuales Esperadas |  | 20.000 | 50.000 | 150.000 | 300.000 | 600.000 | 950.000 |
| Usuarios Necesarios |  | 200 | 500 | 1500 | 3000 | 6000 | 9500 |
| Recurso | eCPM | Mes 2 | Mes 4 | Mes 6 | Mes 8 | Mes 10 | Mes 12 |
| Google Adsense | 0,80 USD | $ 384,00 | $ 960,00 | $ 2.880,00 | $ 5.760,00 | $ 11.520,00 | $ 18.240,00 |
| Torneos Destacados | 1,20 USD | $ 576,00 | $ 1.440,00 | $ 4.320,00 | $ 8.640,00 | $ 17.280,00 | $ 27.360,00 |
| Banners | 0,80 USD | $ 384,00 | $ 960,00 | $ 2.880,00 | $ 5.760,00 | $ 11.520,00 | $ 18.240,00 |
| Totales |  | $ 1.344,00 | $ 3.360,00 | $ 10.080,00 | $ 20.160,00 | $ 40.320,00 | $ 63.840,00 |
| 1 USD | $ 12,00 |  |  |  |  |  |  |

## Costos Frente a Ingresos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concepto | 1er Año | 2do Año | 3er Año |
| Costos | **$154.000** | **$93.300** | **$93.300** |
| Ganancia | **$0** | **$ 177.546 (Membrecías) + $ 139.104 (Anuncios) = $ 316.650** | **$289.686 + $383.040** |
| **Totales** | **$-154.000** | **$223.350** | **$579.426** |
| **Total Acumulado** | **$-154.000** | **$69.350** | **$648.776** |

# Plan Operativo

Las principales acciones a realizar para la implementación del emprendimiento son las siguientes:

1° **Relevamiento e Identificación** **de principales necesidades:** en un primer momento llevaremos a cabo el relevamiento y análisis de requerimientos para que el sistema se adapte y pueda cubrir las necesidades primarias de los clientes a los que apuntamos. Consistirá en la realización de entrevistas y cuestionarios a los principales clientes.

2° **Desarrollo** **del producto de software:** contamos con recursos humanos, recursos tecnológicos y de software para el desarrollo del producto. Prevemos que el desarrollo nos llevará 12 meses. Para ello contamos con dos desarrollares web y dos analistas funcionales/tester, se cuenta con la infraestructura de desarrollo necesaria y con las licencias de desarrollo requeridas.

3° **Testing/ Validación con Clientes**: se preverá un período de dos meses para todo lo asociado a prueba y ajuste del producto antes de su puesta definitiva en producción. Es necesario ir validando todas las funcionalidades del sistema con distintos administradores de torneos, para asegurarnos que satisface realmente sus necesidades.

3° **Implementación** **y puesta en producción del producto**

4° **Promoción y Captación de potenciales Clientes** *(ver Plan de Marketing)*

5° **Venta del servicio** *(ver Plan de Ventas)*

Una vez que el producto logre cierta estabilidad en su consumo y utilización, las acciones a realizar consistirán básicamente en el **mantenimiento** y soporte necesario a nuestros clientes.

# Plan de Marketing

El plan de marketing comprende una campaña digital de anuncios, y por otro lado se pretende llegar directamente a los potenciales clientes mediante vendedores.

**Campaña Digital**

La campaña digital comprende anuncios masivos en las redes sociales, preferentemente Facebook. La misma red social nos permite mostrar anuncios a grupos de personas específicos.

Esta campaña está destinada a personas entre 18 y 30 años, de Córdoba, con intereses en fútbol. Alcanzando unas 400.000 impresiones.

Se destinaran gastos para el armado de spots publicitarios, imágenes, entre otros.

**Vendedores**

Además de las campañas publicitarias, se prevée que vendedores se contacten directamente con los administradores de torneos de fútbol y entidades afines, con el fin de acercarles nuestras propuesta y lograr que conozcan las ventajas del uso de nuestro sistema.

Los vendedores establecerán un contacto inicial a través de Facebook, dado que la gran mayoría de los torneos hace uso de esta red social, con posibilidad de establecer una reunión de acuerdo lo amerite la situación.

Se diseñarán e imprimirán elegantes panfletos para la entrega en mano a clientes potenciales.