**Presentación final Yuzz**

Introducción: presentación inicial de Edgar y Miquel para captar la atención del jurado.

1. **Definición del proyecto:**

Nuestro proyecto es una red social que localiza los eventos de ámbito amateur, de formación o de base de diferentes deportes.

Permite saber qué sucede en cada partido en tiempo real (para no tener que esperar a saber el resultado en las páginas oficiales).

Lo hacemos desde dos entornos que se retroalimentan: web y app móvil.

Hacemos de nexo de unión entre aficionados al deporte y esto permite crear una comunidad más extensa y una mayor asistencia a partidos.

Todo esto lo hacemos integrando los deportes en una única plataforma, sin segmentación individualizada por deporte.

1. **Estudio de mercado:**

***Animación a Público objetivo:***

Nuestro público es muy amplio. Hicimos una encuesta a 206 usuarios y podemos extraer datos relevantes.

La edad de los usuarios es mayoritariamente gente joven de entre 18-35 años.

77% tiene Smartphone. 85% son seguidores de competiciones locales. 75% descargan y usan apps y un 67% descargan apps gratuitas.

***Animación licencias Cataluña:***

Hemos dicho que nuestro público es muy amplio. Por qué? Por qué en nuestro ámbito de acción, Cataluña, los deportes más practicados nos dan un total de 262 mil federados (datos del 2010). En España son más de 1,5 millones de federados.

***Animación Pronóstico/previsión:***

Nuestro pronóstico o previsión es llegar a obtener 1,8 millones de páginas vistas al mes. Y nos hemos basado en los datos. Los federados en Cataluña, aplicando ciertas variables, como son el 65% de población interesada dentro de los federados. La repercusión de estos (repercutirán en 4 usuarios más: amigos, compañeros de equipo, familiares, redes sociales, boca a boca,…), el 66% visitarán finalmente nuestra página (450 mil visitas al mes) y éstos como mínimo repetirán 4 veces al mes (por cada partido que se juega al mes: generalmente 1 por semana).

***Animación Estrategias comerciales:***

Para llegar a estos usuarios vamos a usar las siguientes estrategias comerciales.

En primer lugar será totalmente de uso gratuito. El canal de distribución va a ser on-line, ya que es vía web y app móvil y se requiere conexión a internet. Vamos a hacer publicidad en blogs y webs especializadas. Esperamos que el canal tradicional funcione (boca-a-boca). Vamos a incentivar la participación con regalos a los que comenten o asistan a más partidos. Estamos trabajando en la campaña de lanzamiento, con un vídeo promocional con la presencia de Víctor Sada, jugador del FCB de baloncesto. Y la comunicación con nuestros usuarios/clientes va a ser mediante mailing y twitter.

1. **Organización:**

***Animación Forma jurídica:***

La forma jurídica va a ser una SLNE por dos motivos principales. Su bajo coste y por la rápida gestión que supone. Los socios vamos a darnos de alta como trabajadores autónomos.

***Animación Organigrama y funciones:***

Los dos socios vamos a ir al 50%. Edgar se encargará de la Dirección tecnológica y Miquel de la Dirección Comercial. Edgar tiene un perfil más de diseñador, y Miquel un perfil más comercial/marketing, aunque compartiremos algunas funciones como la programación y maquetación de los entornos.

1. **Modelo de negocio:**

Nuestro modelo de negocio se basará en dos pilares, para no depender sólo de una línea de ingresos.

***Animación Publicidad:***

La primera línea es la publicidad. Vamos a usar nuestra web como soporte para anunciantes de ámbito deportivo en formato banner.

***Animación Cupones descuento:***

La segunda línea son las promociones o cupones de descuento. Las empresas o marcas deportivas podrán auto-gestionar desde nuestra web sus promociones, con un coste fijo y otro variable. El fijo es una cuota de 10€ al mes y el variable es según el número de descargas por cupón/promoción (0,8€ por cupón descargado).

1. **Estudio económico-financiero:**

La inversión inicial fija hemos previsto que será de 12.179 €, sin contar los salarios.

Los ingresos previstos para 2012 son de 115.400€.

Los beneficios para los siguientes años son los siguientes.

El cálculo del VAN nos da 184.025€ cogiendo como inversión inicial (negativa) los 12.179€. El cálculo del TIR con una tasa de actualización del 2% nos da 0,33 (33%)

***Animación final plano general:***

Si hay tiempo mostramos la ***demo de la web*** funcionando desde el portátil. Si no pasamos a la ***ronda de preguntas*** por parte del jurado.