



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS

“PLAN DE NEGOCIOS, PARA EL LANZAMIENTO DE UN  
APLICATIVO MÓVIL DE ENTRETENIMIENTO DEPORTIVO”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:  
Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Geri Nolasco, Cesar Javier (0000-0001-6592-4229)

Chávez Flores, Jhosimar Julio (0000-0003-0054-7252)

Ramírez Guamuro, Ruth Coraima (0000-0002-6539-4448)

Chávez Cárdenas, Pool Junior (0000-0002-1107-756x)

Lima – Perú

2021

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
**ANEXO 6**  
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER

Fecha: 07/01/2021

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Luis Francisco Guanipa Ramírez

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

Plan de negocios, para el lanzamiento de un aplicativo móvil de entretenimiento deportivo

Presentada por los estudiantes:

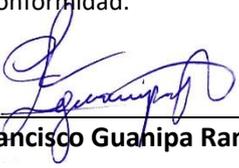
CÓDIGO	ALUMNO
100071461	Geri Nolasco, Cesar Javier
100071459	Chávez Flores, Jhosimar Julio
100071846	Ramírez Guamuro, Ruth Coraima
100071460	Chávez Cárdenas, Pool Junior

Para optar al grado de Bachiller en: Administración de Empresas en la carrera de Administración de empresas, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION	
100071461	Geri Nolasco, Cesar Javier	Aprobado (18)	Desaprobado ()
100071459	Chávez Flores, Jhosimar Julio	Aprobado (18)	Desaprobado ()
100071846	Ramírez Guamuro, Ruth Coraima	Aprobado (18)	Desaprobado ()
100071460	Chávez Cárdenas, Pool Junior	Aprobado (18)	Desaprobado ()

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.

  
Mg. Luis Francisco Guanipa Ramírez

## Índice general

Índice general.....	3
Índice de figuras .....	5
Índice de tablas.....	6
Índice de anexos.....	6
RESUMEN EJECUTIVO.....	7
INTRODUCCIÓN .....	8
CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	10
1.1. Análisis del entorno .....	11
<b>1.1.1. Análisis del entorno Político.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.2. Análisis del entorno Económico.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.3. Análisis del entorno Legal .....</b>	<b>12</b>
<b>1.1.4. Análisis del entorno Social .....</b>	<b>12</b>
<b>1.1.5. Análisis del entorno Tecnológico .....</b>	<b>13</b>
<b>1.1.6. Análisis del entorno Ecológico .....</b>	<b>17</b>
1.2. Sondeo de Mercado .....	18
1.2.1. Sondeo de Mercado local .....	18
<b>1.3. Análisis de la empresa .....</b>	<b>28</b>
<b>1.3.1. Las 5 fuerzas de Michel Porter .....</b>	<b>28</b>
1.4. Plan estratégico de la empresa .....	29
1.4.1. Visión .....	29
1.4.2. Misión .....	29
1.4.3. Objetivos estratégicos .....	29
1.4.4. Estrategia del negocio .....	30
1.4.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva.....	30
1.5. Plan de Marketing .....	31
<b>1.5.1. Objetivos de marketing .....</b>	<b>31</b>
<b>1.5.2. Marketing mix.....</b>	<b>32</b>
<b>1.5.3. Descripción de producto o servicio.....</b>	<b>34</b>

<b>1.5.4.</b>	<b>Estrategia de precio</b> .....	<b>35</b>
<b>1.5.5.</b>	<b>Estrategia de distribución de plaza</b> .....	<b>35</b>
1.5.6.	Estrategia de promoción .....	39
1.5.7.	Estrategia de servicio al cliente o postventa .....	41
1.5.8.	Estrategia de posicionamiento .....	41
<b>1.6.</b>	<b>PLAN DE OPERACIONES</b> .....	<b>42</b>
1.6.1.	Objetivos de operaciones.....	42
1.6.2.	Proceso de producción del bien o servicio.....	53
1.6.3.	Estándares de Calidad .....	55
1.6.4.	El ciclo de vida de los productos: .....	56
<b>1.7.</b>	<b>Diseño de estructura y plan de recursos humanos</b> .....	<b>58</b>
1.7.1.	Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal .....	63
1.7.2.	Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal .....	64
1.7.3.	Estrategias de motivación y desarrollo del personal .....	68
1.7.4.	Políticas de remuneraciones y compensaciones.....	69
<b>1.8.</b>	<b>Plan Financiero</b> .....	<b>71</b>
1.8.1.	Historia financiera de la empresa .....	71
1.8.3.	Análisis de costos .....	71
1.8.4.	Punto de equilibrio de la empresa .....	72
1.8.5.	Adquisición de materiales e insumos para la producción.....	73
1.8.6.	Inversión inicial.....	73
1.8.7.	Capital de trabajo .....	74
1.8.8.	Fuentes de financiamiento.....	75
1.8.9.	Proyección de flujo de caja .....	76
1.8.10.	Análisis de rentabilidad .....	77
1.8.11.	Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa.....	78
1.8.1.	Balance General proyectado de la empresa .....	78
<b>1.9.</b>	<b>Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa</b> .....	<b>79</b>
<b>1.10.</b>	<b>Descripción del equipo gerencial de la empresa</b> .....	<b>80</b>
ANEXO 1: Cuestionario Sobre El Aplicativo Soccer Now .....		83
ANEXO 2: Focus Group .....		87

## Índice de figuras

Figura 1. Resumen de evolución de crecimiento de tráfico de datos.....	13
Figura 2. Aplicaciones que consumieron mayor tráfico de red .....	14
Figura 3. Usos de dispositivos móviles, Internet y las redes sociales .....	14
Figura 4. Dispositivos electrónicos más usados .....	15
Figura 5. Frecuencia de uso del internet.....	16
Figura 6: Aspectos que influyen en la descarga de aplicaciones .....	17
Figura 7. Pregunta 1 ¿Edad de los varones encuestados?: .....	21
Figura 9. Pregunta 3: ¿En qué turnos de practica deporte? .....	23
Figura 10. Pregunta 4; ¿Con que frecuencia juega futbol?:.....	23
Figura 11. Pregunta 5; ¿Cuánto gasta por alquiler, cuando acude a una cancha deportiva?.....	24
Figura 12. Pregunta 6; ¿Qué sistema operativo, usa en su teléfono móvil?: .....	24
Figura 13: Tienda de aplicaciones para Android y IOS .....	36
Figura 14. Tienda física del aplicativo soccer now .....	37
Figura 15: Pagina web de soccer now .....	37
Figura 16: Redes sociales de soccer now .....	38
Figura 17: Logotipo del aplicativo .....	46
Figura 18. Perfiles del App.....	47
Figura 19. Mapa de ubicación del distrito de ATE.....	49
Figura 20. Distribución física del local .....	50
Figura 21. Distribución por proceso .....	50
Figura 22: Membrete de Soccer Now.....	51
Figura 24: Organigrama para el aplicativo móvil Soccer Now .....	58

## Índice de tablas

Tabla 1. Segmentación de soccer now .....	18
Tabla 3. Turnos y sus respectivos precios .....	33
Tabla 4. Características del servicio .....	45
Tabla 5: Plan de ventas, según los turnos de alquileres de los campos deportivos.....	71
Tabla 6: Presupuesto de costos fijos y variables.....	72
Tabla 7: Punto de equilibrio .....	72
Tabla 8: Presupuesto sobre la Inversión inicial.....	74
Tabla 9: Capital de trabajo .....	74
Tabla 10: Fuente de financiamiento para soccer now .....	75
Tabla 11: Flujo de caja proyectado 2021 (soles).....	76
Tabla 12: Rentabilidad sobre las ventas.....	77
Tabla 13: Estado de Ganancias y Pérdidas .....	78
<b>Tabla 14: Balance general</b> .....	<b>78</b>

## Índice de anexos

ANEXO 1: Cuestionario Sobre El Aplicativo Soccer Now.....	83
ANEXO 2: Focus Group.....	87

## RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente en la localidad de Ate-Vitarte, encontramos necesidades insatisfechas en el rubro del entretenimiento deportivo, puesto que los jóvenes que quieren jugar al fútbol, no siempre tienen el conocimiento de la disponibilidad de las canchas sintéticas que existe en su distrito o alrededores, por consiguiente se cancelan partidos a última hora, o existen número desiguales al momento de jugar contra otro equipo, es por ello que nace nuestra idea de negocio, el diseñar una aplicación móvil para encontrar canchas sintéticas en tiempo récord y otros beneficios más.

La fuente de ingreso de SOCCER NOW radica en la app, ya que se cobrará un porcentaje del 10 % de los alquileres en los turnos mañana, tarde y noche (la app reservará canchas y el usuario tendrá que alquilar utilizando nuestra aplicativo), así como también el uso masificado de las redes sociales como Facebook e Instagram y canales tradicionales de publicidad.

Se necesita de una inversión inicial de S/ 89,221.10 para dar inicio al lanzamiento y desarrollo del aplicativo móvil de entretenimiento deportivo, así mismo para recuperación de dicha inversión serán en aproximado 1 año; Por otro lado, se necesita un aproximado 9 alquileres por día en los 3 turnos para así llegar al lumbral de rentabilidad.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la tecnología es una de las herramientas más importante alrededor del mundo, gracias a ello muchos de los emprendimientos y negocios tuvieron una gran ventaja competitiva al apoyarse de ello.

Las herramientas móviles han sido una de las columnas principales para la sociedad. Muchas de las personas las utilizan de manera continua, ya que les facilita al realizar una compra, realizar pagos, tramites de documentos, transferencia, envío de dinero, postales de vacaciones y clases virtuales. Así mismo la tendencia por el uso de aplicativos ha ido creciendo de cada vez más, la generación Z (millennials) es uno de muchas generaciones que están inmersas o nacieron con la tecnología, este medio se volvió parte del uso cotidiano. Así mismo como referente para dar a conocer e informa sobre sucesos que ocurren a diario.

El uso de aplicativos móviles en la actividad deportiva cada vez es más recurrente, puesto que ver a personas que miden su rendimiento practicando deporte se ha vuelto algo habitual, esto hace analizar sobre cuáles son los factores o comportamientos que impulsan para utilizar dichas apps.

Es por ello que nace SOCCER NOW que fomenta la actividad deportiva como un medio de ayuda para el desarrollo de jóvenes quienes anhela practicar y jugar al futbol en cualquier día y hora.

Así mismo el presente plan de negocios consta de 8 capítulos en donde se detallan el Capítulo I la descripción de la empresa, donde se hará un análisis del entorno, sondeo de mercado local y análisis del mismo; Capítulo II: Plan Estratégico de la empresa, en él se describe la misión, visión, objetivos, estrategias y fuente generadoras de ventaja competitiva; Capítulo 3: Plan de Marketing, se abordarán los objetivos de la comercialización del negocio, las “4P” del marketing mix y las estrategias posicionamiento; Capítulo 4: Plan de Operaciones en donde se indicará las acciones a realizar antes de empezar con la producción, así como el desarrollo del aplicativo; Capítulo 5: Plan de recursos humanos para determinar las estrategias de reclutamiento, selección, contratación, capacitación y remuneración del personal idóneo para cada puesto de trabajo; Plan Financiero: se analizará todo lo relacionado al plan de ventas, punto de equilibrio, adquisición de materia prima, la inversión, capital de trabajo, balance general y el análisis de la sensibilidad del negocio. Por último, la descripción del equipo gerencial, así como también las índices, tablas, anexos que permitirán una mayor visualización del negocio.

## CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Nuestro negocio consiste en la creación de una aplicación móvil de interés deportivo, para jóvenes y adultos que practican fútbol, el cual ayudara a encontrar campos sintéticos de su agrado; lo más cercano a la zona donde viven en tiempo real, Así mismo ofrecemos promociones a las canchas sintéticas, también Se tendrá un registro de ranking de los usuarios, y se realizara campeonatos departamentales ; con proyección a ser representantes de jugadores (exportar jugadores), Es así que los jugadores podrán tener desarrollo profesional con aspiraciones a ligas principales.

### **Características de nuestro aplicativo:**

- Organizar todo un equipo, encontrando jugadores en línea.
- Se mostrarán las características de los jugadores para que estos puedan ser elegidos.
- Sera lograra programar partidos, notificando a todos los jugadores del equipo que quieras elegir.
- Se podrá armar el perfil de habilidades de cada jugador (para ser convocado en algún equipo).
- Se enviará avisos para la inscripción en campeonatos.
- Además de Registrar los partidos y el rendimiento de cada jugador.
- Se revisará estadísticas y roles de juego.
- Se podrá realizar comentarios de recomendaciones o sugerencias entre jugadores.

- Los participantes acumularan estrellas, el que logre tener más; a fin de mes será premiado.
- Publicaremos Noticias actualizadas del futbol nacional y mundial.

## 1.1. Análisis del entorno

### 1.1.1. Análisis del entorno Político

En su discurso a la nación, Martín Vizcarra planteo una Reforma constitucional donde se pretendía anticipar las elecciones para el año 2021, con el fin de reflejar el plan sobre el bicentenario, Según Llorente y Cuenca (2019), Señala que “la confrontación política y la situación de indefinición actual ha generado un mar de incertidumbre que ha paralizado el estado y ha afectado fuertemente las expectativas empresariales” (p.2).

### 1.1.2. Análisis del entorno Económico

Según el IEDEP (2020) informo que

en un escenario base, el PBI caería 3,7% en el por efecto del covid-19 además explicó que ello se debería fundamentalmente a la contracción que tendría la demanda interna privada durante el año, por consecuente el consumo y la inversión privada que representan alrededor del 83% del producto total, caerían en 2,7% y 14,5%, respectivamente. (Citado en la Cámara de Comercio de Lima, 2020, p.15)

### 1.1.3. Análisis del entorno Legal

En la actualidad, la actividad deportiva amateur y aficionado está restringida por la pandemia del Covi-19, así mismo, según el Instituto Peruano del Deporte (2020)

Se establecieron medidas hacia una nueva convivencia social en el contexto del Estado de Emergencia Nacional, disponiéndose el inicio gradual de las actividades deportivas federadas, incluyendo el fútbol profesional, bajo protocolos aprobados por el IPD en coordinación con el Ministerio de Salud, las cuales deberán ser realizadas sin público en los escenarios deportivos lima. (ley N<sup>o</sup> 28036,2020, art. 7).

### 1.1.4. Análisis del entorno Social

En este momento las personas están a la “espera” de que termine el estado de emergencias para la realización de la actividad deportiva no profesionales, Por otro lado, según Lang (2014) la “participación de niñas, niños y adolescentes en actividades deportivas se ha asociado siempre con amplios beneficios para su desarrollo: tiene el potencial de incidir en su salud y estado físico, aumenta la conexión entre el cuerpo-mente y la autoestima” (citado por Diario el peruano, 2020, párr. 2).

### 1.1.5. Análisis del entorno Tecnológico

Con la ayuda de la tecnología, nos enfocaremos en la creación del Aplicativo móvil con características novedosas, así como el uso masificado de las redes sociales para promover nuestro App a través de los canales digitales y páginas web.

Por otro lado, según Osiptel. (2020). Señala en su informe estadístico “durante la semana 8 al 14 de junio el consumo o tráfico en internet fijo y telefonía móvil se incrementó hasta en 25.0% y 16.5%” (P.4).

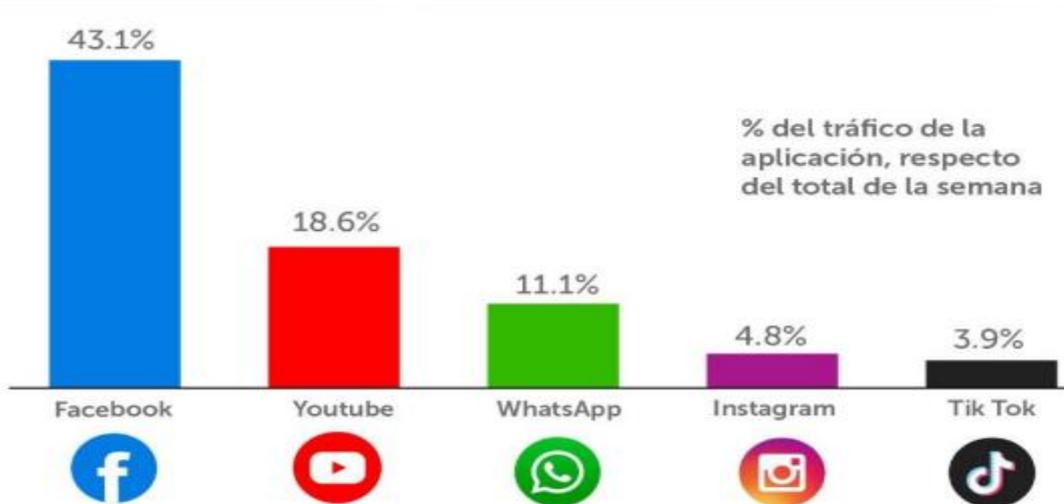
(Respecto de la semana del 9 al 15 de marzo)

WhatsApp Netflix Facebook Tik Tok

Período	Incremento de tráfico de datos en redes móviles	Incremento de tráfico de datos en redes fijas	Aplicaciones con mayores tasas de crecimiento en redes fijas		Aplicaciones con mayores tasas de crecimiento en redes móviles	
25 de mayo al 31 de mayo	Hasta 12.1%	Hasta 25.8%	WhatsApp	289.87%	WhatsApp	123.31%
			Facebook	259.38%	Tik Tok	74.2%
			Tik Tok	242.42%	Facebook	37.95%
01 de junio al 7 de junio	Hasta 15.3%	Hasta 26.7%	WhatsApp	285.85%	WhatsApp	119.36%
			Tik Tok	251.52%	Tik Tok	102.47%
			Facebook	246.66%	Facebook	43.03%
08 de junio al 14 de junio	Hasta 16.5%	Hasta 25.0%	WhatsApp	303.10%	WhatsApp	117.72%
			Tik Tok	293.94%	Tik Tok	101.38%
			Facebook	259.55%	Facebook	41.35%

**Figura 1. Resumen de evolución de crecimiento de tráfico de datos**

**Fuente:** Reporte de empresas operadoras.



**Figura 2. Aplicaciones que consumieron mayor tráfico de red**

**Fuente:** Reporte de empresas operadoras.

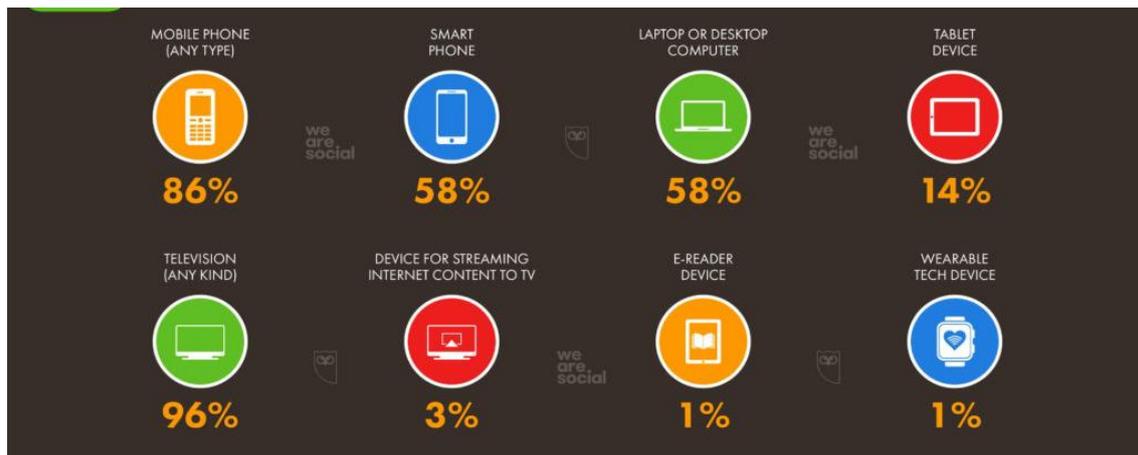
Al respecto en un informe realizado por Guevara (2019), Afirma que “El Perú tiene una población de 32.74 millones, donde el 78% de las personas están en la zona urbana además hay 39 millones de suscriptores móviles, un 19% por encima de la población, 24 millones de usuarios de internet y usuarios activos en medios sociales y 23 millones de personas acceden desde dispositivos móviles” (Citado en Census, 2019).



**Figura 3. Usos de dispositivos móviles, Internet y las redes sociales**

**Fuente.** Traducción del modelo U.S. Census Bureau por Jonathan Guevara (2019).

En este sentido la mayor parte de los peruanos ingresa a las redes sociales a través de un celular y este a su vez ha incrementado un mayor porcentaje superior a la población actual.



**Figura 4. Dispositivos electrónicos con mayor frecuencia de uso**

**Fuente:** Recuperado de la organización We Are Social y Hootsuite

We Are Social y Hootsuite (2019, parr. 10) Hace referencia que

El 96% de las personas todavía utiliza TV de cualquier tipo, 86% utiliza cualquier teléfono móvil, 58% de las personas utilizan teléfonos inteligentes, laptops y computadora personal, 14% utiliza tablets, 3% utiliza dispositivos para conectarse a los contenidos en streaming y el 1% utiliza dispositivos especiales de lectura y otros equipos tecnológicos.

**Interpretación**

Cabe indicar que este factor sobre los dispositivos electrónicos de mayor uso, es un indicador importante el cual nos permitirá ahondar más sobre nuestros clientes potenciales.



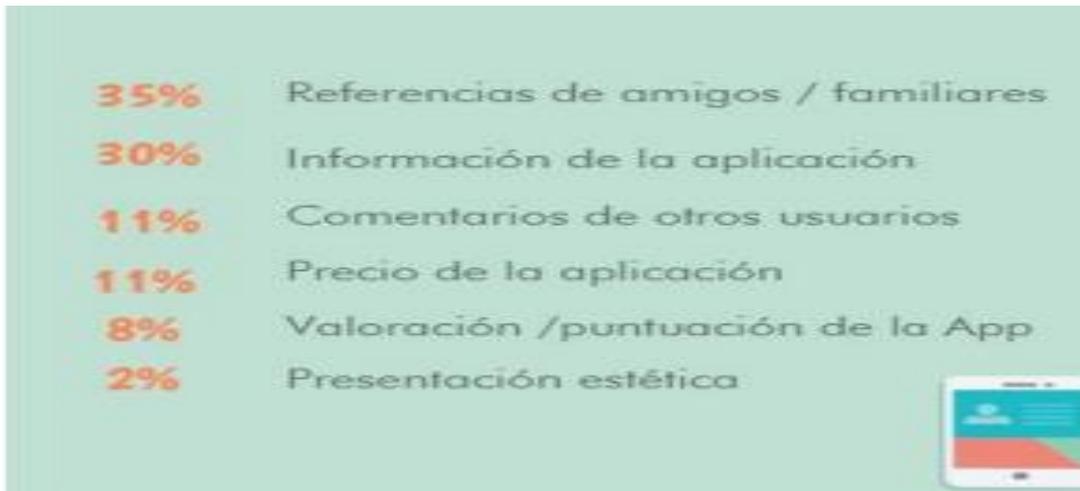
**Figura 5. uso del internet**

**Fuente:** Google Consumer Barometer

En síntesis, el Perú está cada más conectado, sumergido a través de las redes sociales y App con el uso de teléfonos inteligentes, laptops computadoras, etc. Así mismo estas herramientas han sido de mayor usos y frecuencias por los peruanos en los últimos años; Gracias a tecnología se podrá realizar un exhaustivo análisis de nuestros usuarios e así implementar más estrategias para lograr satisfacer a nuestros usuarios.

Por otro lado, según Ipsos (2015) en su revista titulado “Aplicaciones Móviles” Indica lo siguiente:

El 23% de población del Perú tiene un Smartphone. De esta, el 92 % cuenta con alguna aplicación (11 aplicaciones) y por consecuente son jóvenes de 28 años (soltero y trabaja).



**Figura 6: Aspectos que influyen en la descarga de aplicaciones**

**Fuente:** Ipsos, 2015

### 1.1.6. Análisis del entorno Ecológico

Hoy en día a nivel global las empresas virtuales, también pueden lograr ser un medio de responsabilidad social, puesto que creando conciencia para cuidar el medio ambiente y la sostenibilidad del mismo.

## 1.2. Sondeo de Mercado

Está compuesta por:

**Investigación cualitativa:** Empleamos esta técnica a través de un Focus Group, para llevar a cabo indagaciones sobre los hechos conscientes que nos va a permitir conocer las percepciones, ideas y opiniones sobre el servicio.

**Investigación cuantitativa:** Utilizamos esta técnica estadística para analizar varias variables que van a producir resultados sobre la población o el grupo identificado para nuestro estudio, la herramienta a emplear son las encuestas. A través del cuestionario el cual nos ayudara a recopilar información con mayor facilidad.

**La observación:** Que realizaremos en las canchas sintéticas con características similares al negocio propuesto. La observación será directa, lo cual consiste en el intento espontáneo de observar y registrar lo que sucede de manera natural, sin intento de controlar ni manipular la situación.

### 1.2.1. Sondeo de Mercado local

*Tabla 1. Segmentación de soccer now*

<b>GEOGRAFICO</b>	Distrito de Ate Vitarte
<b>DEMOGRAFICO</b>	Edad: 18 a 28 años a mas Sexo: Varones Sueldo: s/1300 a mas
<b>PSICOGRAFICO</b>	Personalidad: Varones modernos Progresistas, Formalistas Clase social: Nivel socioeconómico B-C-D-E Estilos de vida: Progresistas, Formalistas Hábitos: Aficionado y practicante de futbol.

*Fuente:* Elaboración propia

**Investigación cualitativa – Focus Group:**

Como mencionamos anteriormente, se llevó a cabo un Focus Group, que nos ha permitido conocer las percepciones, ideas y opiniones sobre el aplicativo. (Beta).

Reunimos a 6 personas el cual se le formulo una cierta cantidad de preguntas, que responden nuestros intereses para desarrollar el aplicativo. Los participantes tuvieron distintas opiniones y percepciones sobre la aplicación. Las conclusiones son las siguientes:

**Conclusiones del Focus Group:**

- Sobre la edad de los participantes, la mayoría jóvenes no pasan de los 25 años de edad; Así mismo muchos de ellos lo practican casi los días libre y fines de semana, también les gustaría tener un App móvil así más aún que se trate de los deportes, los cuales cada uno de ellos dice que jugar te ayuda a liberar el estrés mejorar la salud.
- Con respecto al uso de celulares los participantes lo usan habitualmente y el sistema operativo más común es el Android, mencionan que las aplicaciones más frecuentes son las de redes sociales o juegos y se enteran de estas a través de anuncios y notificaciones en distintas plataformas. Los comentarios y analizar si la aplicación será de mucha utilidad son algunas razones por las que descargan una aplicación.
- Las personas encuestadas les parecen algo interesante e innovador el aplicativo SOCCER NOW ya que le ahorrarían mucho tiempo a la hora de reservar canchas;

- A pesar de que algunos no tienen el tiempo suficiente de ir a la misma cancha y reservar, ya sea tema de estudio, trabajo, etc.
- En lo que no están de acuerdo es el tema del lugar ya que algunos viven lejos del Lugar donde se iniciara que sería Ate. El tema del precio les parece agradable y recomienda un incentivo extra.
  - Sobre las canchas deportivas cerca a la casa de los consumidores cabe señalar que si tienen cuentan con más de 1 cancha en lo cual también existe las canchas de loza y sintética. En tanto con la frecuencia de juego indican que son muy habituales a las sintéticas hasta llegan a ir todos los sábados y que conocen muchos amigos que también van. Sobre el gasto de alquiler indican que llegan a gastar 30 soles al mes se dividen con sus compañeros de equipo.
  - Sobre la cuantificación del aplicativo móvil se pudo interpretar que, son como una ayuda para el estrés, la salud y la autoestima ya que con ello podrían integrar a un grupo y ser parte de una organización. Por otro lado, sobre la función debería mejorar a quienes ayudaríamos en con el aplicativo sugieren los participantes del Focus Group. Sin embargo, la aplicación para mujeres es una opción tanto el varón como mujer pueden cumplir con la misma función.

**Investigación cuantitativa – Encuestas:**

**Tamaño de la muestra:** 90 015 Varones del distrito de Ate Vitarte cumple con los requisitos para el negocio.

**Población:** La fórmula que hemos empleado para determinar la muestra es decir la cantidad de encuestas a

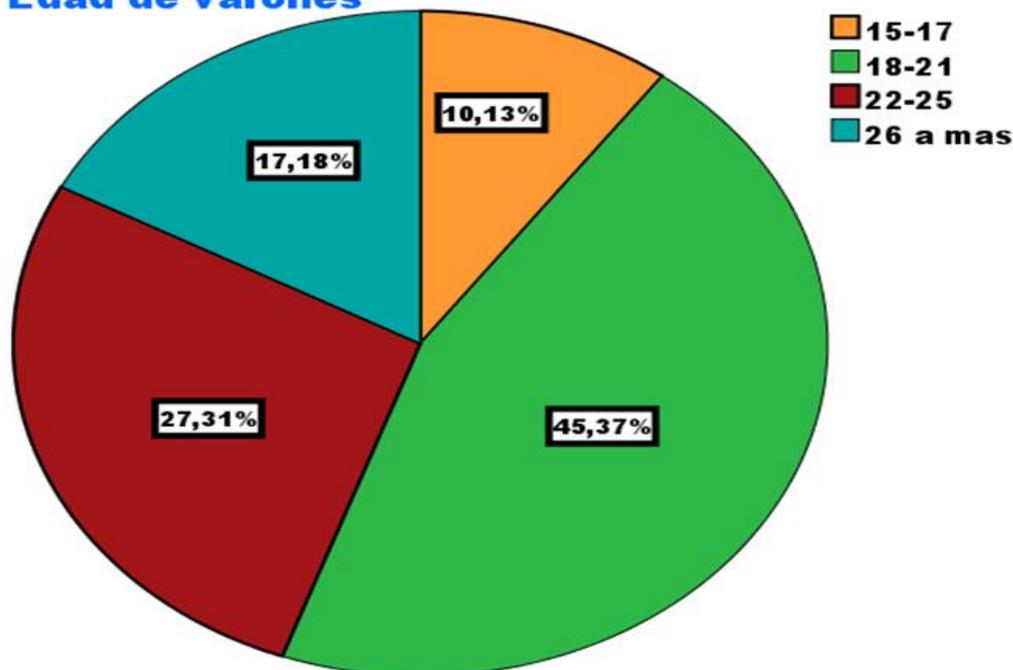
$$n = \frac{1.96^2 (0.5)(0.5)}{(0.065)^2} = 227 \text{ encuestas}$$

realizar es la siguiente: Personas varones de 15 – 28a años a más.

En este tipo de investigación llevamos a cabo ciertas encuestas bajo la herramienta del cuestionario que nos ha permitido conocer la edad, de nuestros futuros clientes potenciales, así como la frecuencia que juegan futbol que se da en tres turnos mañana, tarde y noche. También nos comentaron la frecuencia con la que descargan aplicaciones y si descargan aplicaciones relacionadas al deporte. Los resultados están representados en las siguientes figuras con sus respectivos porcentajes.

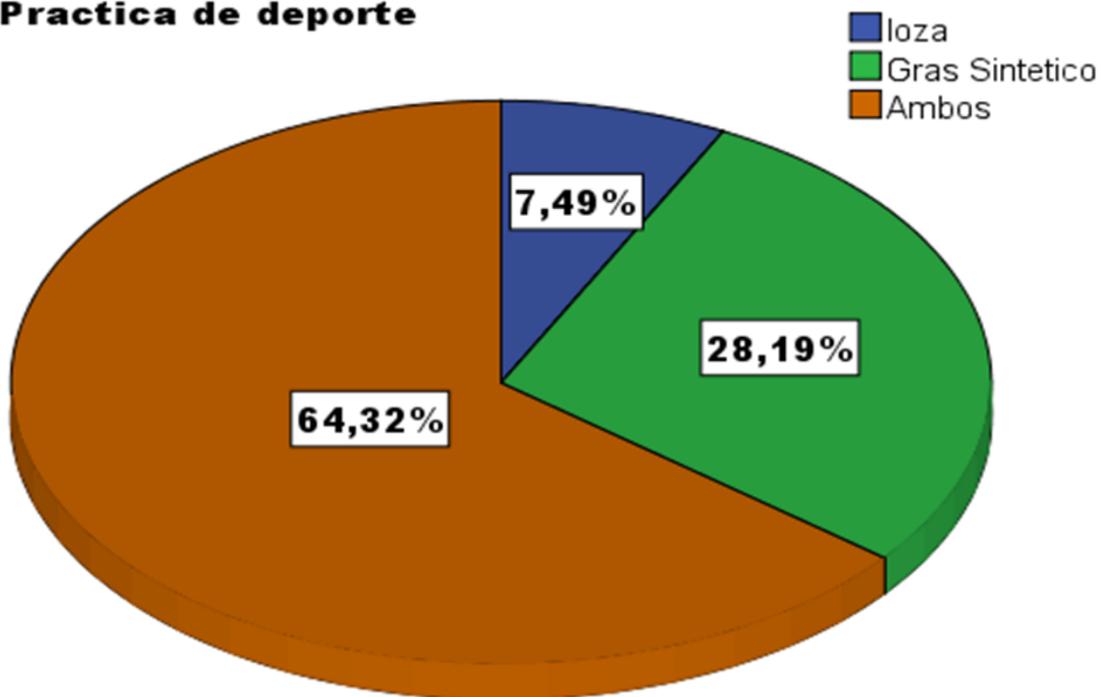
**Figura 7. Pregunta 1 ¿Edad de los varones encuestados?:** Del 100% de encuestados el 10,13% está representado por varones entre 15 y 17 años de edad, el 45,37% por varones entre 18 y 21, el 27,31% entre 22 y 25 y el 17,18% por varones de 26 años de edad a más.

**Edad de varones**

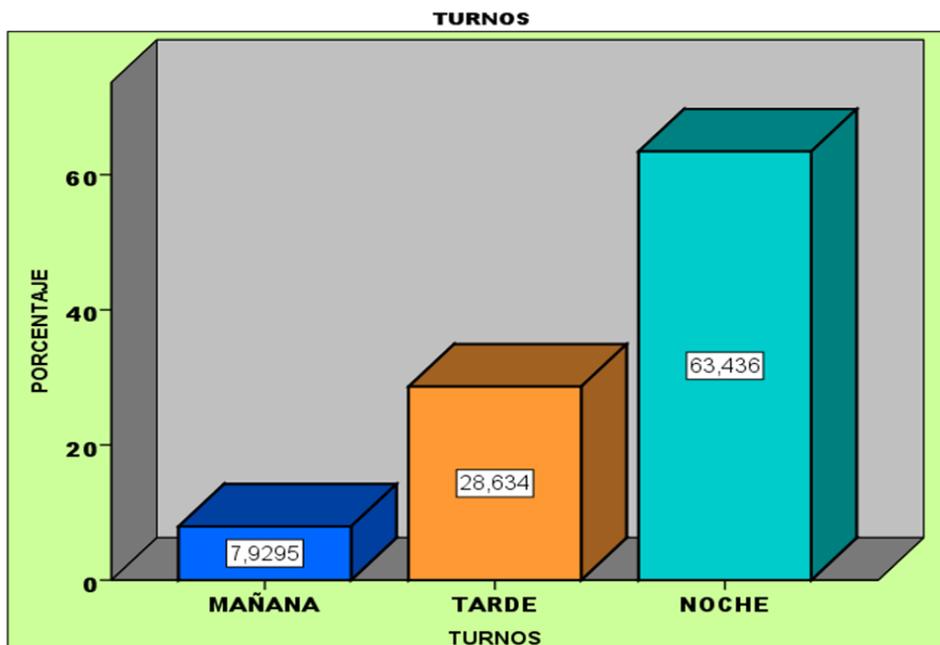


**Figura 8. Pregunta 2 ¿Prácticas de deporte?:** Del 100% representado por 227 encuestados, el 7,49% indica que suele jugar fútbol loza, el 28,19% en gras sintético y el 64,32% suele jugar fútbol en ambos.

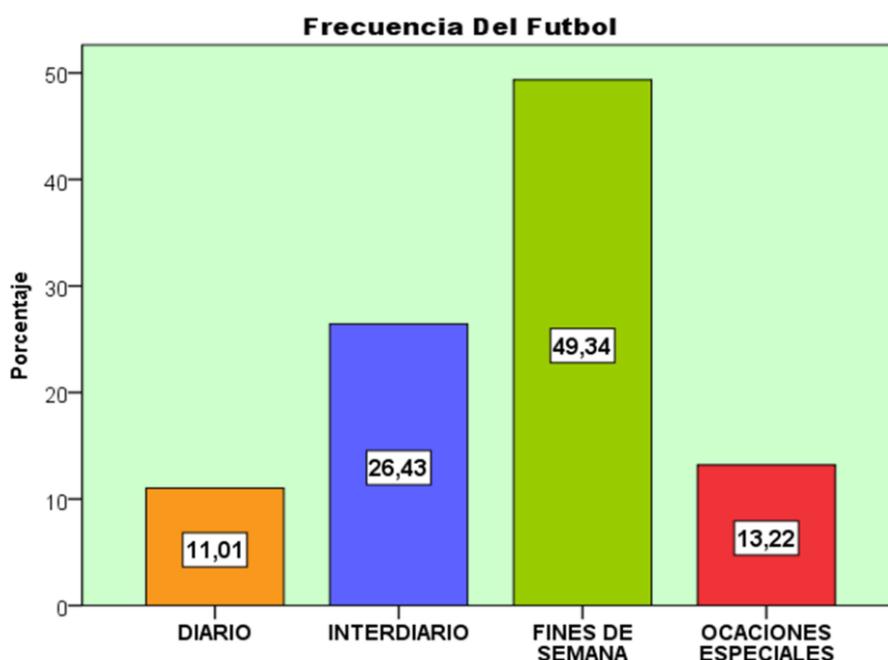
**Practica de deporte**



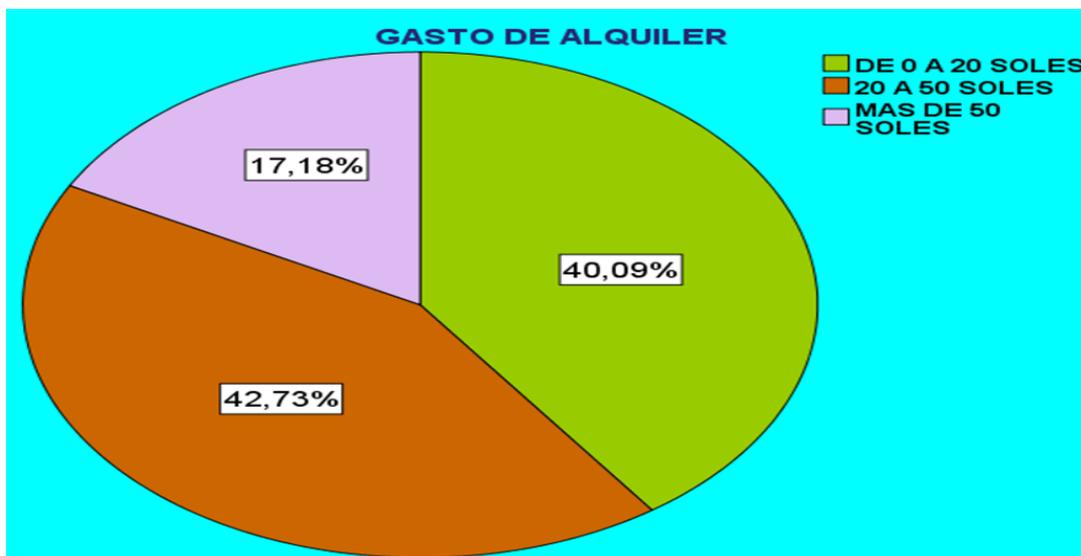
**Figura 9. Pregunta 3: ¿En qué turnos de practica deporte?:** Con respecto al momento en el que suelen jugar el 7,93% indica en las mañanas, el 28,63% en las tardes y el 63,44% indica que en las noches.



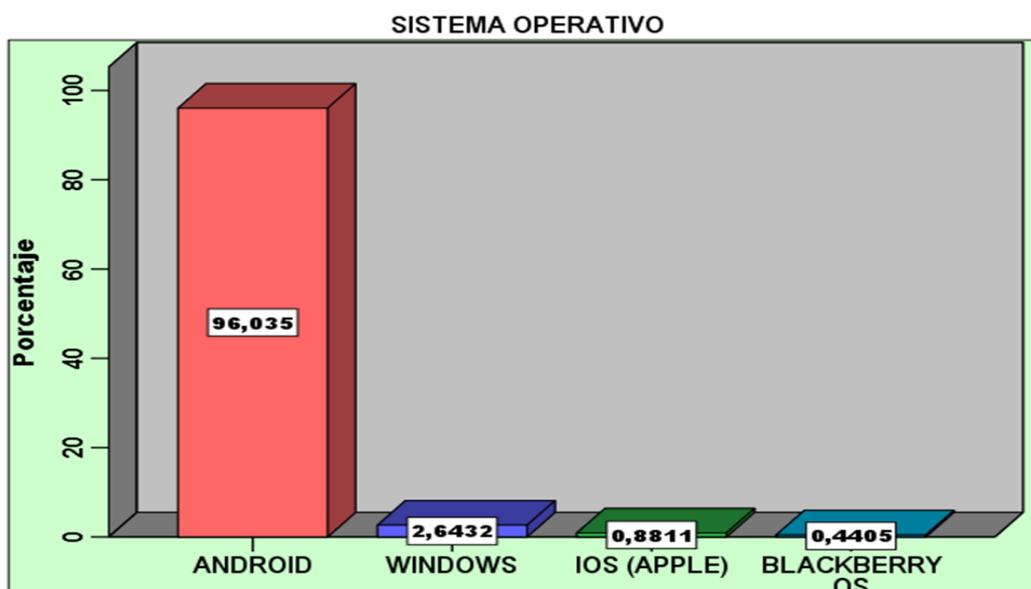
**Figura 10. Pregunta 4; ¿Con que frecuencia juega futbol?:** La frecuencia con la que juegan, a diario representa el 11,01%, Inter diario 26,43%, fines de semana 49,34% y los que suelen jugar en ocasiones especiales está representado por el 13,22%.



**Figura 11. Pregunta 5; ¿Cuánto gasta por alquiler, cuando acude a una cancha deportiva?:** Con respecto a lo que gastan por alquilar una cancha deportiva, el promedio esta entre los 20 a 50 soles.



**Figura 12. Pregunta 6; ¿Qué sistema operativo, usa en su teléfono móvil?:** Del total de los encuestados, La mayoría de estos poseen un smartphone con sistema Android, lo que nos impulsa a lanzar el aplicativo, en primera instancia para este sistema.



**Mapeo de los campos deportivos**

Para determinar cuántas canchas sintéticas existen en el distrito de Ate, así como nuestros posibles clientes dueños de estas instalaciones a quienes ofreceremos el servicio del aplicativo deportivo, muy a parte de los jugadores. Para ello se realizó un mapeo, estas son algunas canchas sintéticas de las zonas de Ate - Vitarte:

*Tabla 2. Mapeo de canchas sintéticas*

Zona: Santa Clara		Zona : Amauta	
Campo sintético	El Vaquero	Campo sintético	La bombonera
Campo sintético	Aliaga	Campo sintético	San Antonio
Campo sintético	La Caleta	Campo sintético	Artesanos
Campo sintético	Toto Sport	Campo sintético	Lalito
Campo sintético	La Caleta	Campo sintético	Progresistas B
Campo sintético	La Villa	Campo sintético	Lomas de Amauta
Campo sintético	Mi 1° toque	Zona: Huaycan	
Campo sintético	Las Palmeras	Campo sintético	La Era
Campo sintético	La Revancha	Campo sintético	Z Gol
Campo sintético	El Golazo	Campo sintético	San Juan
Campo sintético	Ancije	Campo sintético	El Huarochirano
Campo sintético	California	Campo sintético	Semaforo
Campo sintético	La 88	Campo sintético	El Aro
Campo sintético	La Orejona	Campo sintético	Manuel Gonzales Prada
Zona: Huachipa		Zona: Ceres Medio	
Campo sintético	MachuPicchu	Campo sintético	Ferrari
Campo sintético	La Riel	Campo sintético	Maracana
Campo sintético	Las Torres	Campo sintético	Sport Center
Zona: Mayorazgo			
Campo sintético	Sport- Plaza		
Campo sintético	Deporzeta		
Campo sintético	Alpamayo		

*Fuente:* Elaboración propia

## **LA COMPETENCIA**

Realizando una exhausta investigación no solo a nivel nacional sino también mundial acerca de la competencia encontramos 2 aplicativos móviles y 2 páginas web con similares características de interacción deportiva a nivel nacional e internacional como son:

### **APLICATIVOS MÓVILES:**

#### **FULBY (España)**

De Acuerdo a la página oficial de futby, nos informa que: Es una aplicación móvil que encuentra al jugador perdido en los partidos de fútbol cuando las personas abandonan o no se registran lo suficiente, Horas, minutos o días antes de que comience un partido. Otras aplicaciones en este espacio organizan todos los aspectos de una partida; Fulby solo se enfoca en los jugadores desaparecidos. Combina la ubicación geográfica con una comunidad confiable de jugadores entusiastas para iniciar los juegos.

#### **PITZ (México)**

De Acuerdo a la página oficial de Pitz, nos informa que: Desde el 2016, esta aplicación organiza al equipo de futbol amateur en el mundo. Es una plataforma web gratuita para los organizadores de ligas/torneos en la que pueden llevar un control profesional de los jugadores, calendarios, horarios y estadísticas. Y para los futbolistas es una APP sin costo donde recibirá notificaciones de sus próximos encuentros, además pueden confirmar o descartar asistencias a los juegos, votar por el jugador del partido después de cada enfrentamiento, así como pagar en línea tus inscripciones.

**PÁGINAS WEB:****Municipalidad de San Isidro (Lima- Perú)**

De acuerdo con la página web de la municipalidad de san isidro (alquiler de canchas deportivas) dichas canchas se separan con 15 días de anticipación por fecha de encuentro. Un punto impórtate a resaltar es que los alquileres se hacen de forma presencial y debe ser vecino de San Isidro llevar su DNI para realizar el pago de la cancha con ello también realizan eventos, pero presentan una solicitud 30 días de anticipación.

En este caso la municipalidad de san isidro con su propuesta no es competencia a soccer now ya que no trabajan con la herramienta tecnología (aplicativo móvil) y aún sigue continuando sus operaciones la municipalidad de una forma burocrática y mucho papeleo con los cual no se automatiza como la empresa soccer now.

**Me apunto (Lima-Perú)**

Esta empresa apunta como una competencia potencial y rival hacia soccer now ya que estaría en nuestro entorno competitivo de mercado ya que cuenta con una página web y una un sistema de aplicativo MEAPUNTO se reserva y se paga online, organiza pichangas y divide el pago entre todos los jugadores esos 3 puntos son sus mayores fortalezas. Una característica importante es reconocer que a su página web le falta mantenimiento y organizar la portada o fondo principal.

Por lo tanto, la diferencia que soccer now ofrece y como estrategia de dejar atrás a MEAPUNTO es que se abrirá campeonatos por departamentales es uso y las descargas del aplicativo móvil y monitoreado por las páginas web ayudaran que soccer now llegue a ellos.

### 1.3. Análisis de la empresa

Para analizar e identificar nuestro nivel de competencia que tiene nuestro sector utilizaremos:

#### 1.3.1. Las 5 fuerzas de Michel Porter

**Poder de negociación con los proveedores:** En el sector de las aplicaciones hay muchos proveedores de servicio de mantenimiento, software, servidores, etc. Por ende, el poder de negociación es bajo, ya que hay variedades de proveedores y el precio esta estandarizado el cual nos da una ventaja en este punto. Por otro lado, a la hora de escoger nuestro sistema operativo no tendríamos opciones a escoger ya que los proveedores son IOS Y ANDROID.

**Poder de negociación con los clientes:** En cuanto a esta fuerza es baja, porque no hay empresas que brinden una App similar al modelo de nuestro negocio, por ende, nos da una ventaja competitiva.

**Amenaza de nuevos competidores:** En la actualidad no existe un aplicativo móvil en el Perú que brinde nuestro servicio. Por otro lado, a nivel App si hay, por ende, se correr de riesgo de la introducción al mercado sin haber ninguna barrera que este lo dificulte. Así mismo la amenaza nuevos competidores es alta por lo mencionado anteriormente.

**Amenaza de productos sustitutos:** En lo concierne al servicio no hay una competencia directa, sino más bien otro tipo, la publicidad, en revistas, Facebook y tv. Es decir, la amenaza de productos sustitutos es bajo al no haber un App con un modelo similar al de Soccer Now.

**Rivalidad entre competidores:** Nos encontramos en una posición aceptable, por la existencia de varios proveedores, pero con la incertidumbre sobre el sistema operativo al tener solo 2 empresas que vende eso. Así mismo a nivel internacional (App) contamos con múltiples aplicativos que brinda una solución diferente a nuestro Plan de negocio, pero con barreras de entradas fáciles de introducirse. Por otro lado, nuestro negocio brinda una serie elementos que nos permiten diferencias del resto.

#### **1.4. Plan estratégico de la empresa**

##### **1.4.1. Visión**

Consolidarnos como un aplicativo móvil de interés deportivo (soccer now), que este encaminado a la integración entre lo tecnológico - humano, gracias a la rapidez, fácil uso y la constante interacción. Así mismo se buscará lograr la expansión de nuestro modelo de negocio a nivel nacional con el respaldo de nuestro estudio realizado.

##### **1.4.2. Misión**

Somos un aplicativo móvil de entretenimiento deportivo, enfocado para encontrar canchas sintéticas disponibles en tiempo real, para varones que les guste el futbol, de fácil accesibilidad y uso; Para contribuir al desarrollo de la actividad física.

##### **1.4.3. Objetivos estratégicos**

- Posicionarnos en los próximos 3 años en el distrito de Ate como marca líder y reconocida en el área del entretenimiento deportivo mediante nuestra app móvil.

- Apuntar a la innovación (desarrollar modelos y características nuevas y más llamativos, para sobresalir ante la competencia y fomentar la especialización en lo digital de todos los que integran la app)
- Contar con profesionales expertos en mantenimiento, control, logística, marketing, etc.; del aplicativo.
- Tener alianzas con dueños, encargados y administradores de las canchas sintéticas.
- Incrementar un 10 % anual en ingresos de alquiler de las canchas sintética.

#### 1.4.4. Estrategia del negocio

La empresa soccer now reducirá los costos y formará alianzas estratégicas para diluir a los competidores más cercano y así obtener ventaja sobre ellos.

En soccer now se realizará un plan de acción para obtener un posicionamiento en el mercado de Ate Vitarte, así logrará incrementar las ventas y el posicionamiento de manera rápida.

#### 1.4.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva de soccer now radica en la plataforma web gratuita para los organizadores de ligas/torneos en donde se podrá llevar un control de los jugadores más destacados hora de encuentros y datos estadísticos y también un liderazgo en costos ya que los precios serán accesibles.

#### **Así mismo ofrecerá:**

- Organizar a todo un equipo, encontrando jugadores en línea dentro de tu radar de ubicación.

- Se podrá Invitar a tus amistades compañeros vía redes sociales.
- Programar partidos que notificaran a todos los jugadores del equipo que hayas elegido.
- Armar el perfil de habilidades de cada jugador (para ser convocado en algún equipo).
- Avisos para la inscripción en campeonatos.
- Registrar los partidos y el rendimiento de cada jugador.
- Revisar estadísticas y roles de juego.
- Noticias actualizadas del futbol nacional y mundial.

## **1.5. Plan de Marketing**

### **1.5.1. Objetivos de marketing**

El objetivo es garantizar el buen desarrollo del aplicativo móvil para aumentar las ventas, atraer nuevos clientes con el propósito de aumentar los beneficios anuales, trimestrales o semestrales de la empresa.

#### **Financiero:**

- ✓ Mejorar la rentabilidad.
- ✓ Minimizar costos.
- ✓ Mejorar los ingresos de venta.

#### **Ciente:**

- ✓ Fomentar la fidelización.
- ✓ Garantizar la seguridad del servicio.
- ✓ Garantizar la calidad del servicio.

**Interno:**

- ✓ Garantizar una buena atención.
- ✓ Reducir los servicios inconformes.
- ✓ Ejecutar los planes de expansión.

**1.5.2. Marketing mix**

Es muy importante tener una relación entre las 4Ps para lograr estrategias exitosas, donde se transformará en acción.

Con la finalidad de lograr los objetivos se debe fusionar todos los elementos del marketing mix para tener una buena aceptación en el mercado.

El marketing mix tiene un conjunto de herramientas, producto, precio, plaza y promoción.

**Producto:**

- **Innovador:** Consideramos nuestro aplicativo innovador porque las características que ofrecemos son únicas en el mercado peruano.
- **Diferenciado:** Nos diferenciamos de los demás aplicativos, porque en nuestra app se podrá calificar a los usuarios, además se tendrá un registro de ranking de los usuarios, se impulsará campeonatos departamentales, con la proyección de ser representantes de jugadores (exportar jugadores) registrados en el aplicativo soccer now.

Precio:

Tabla 3. Turnos y sus respectivos precios

<b>Cobro aproximado del App</b>			
TURNOS	MAÑANA	TARDE	NOCHE
COBRO POR CANCHA	S/35.00	S/45.00	S/60.00
GANANCIA	10%	10%	10%
CANTIDAD DE ALQUILERES	2	3	4
TOTAL DIARIO	S/44.50		
TOTAL MENSUAL	S/1,335.00		
TOTAL ANUAL	S/16,020.00		

Fuente: Elaboración propia

*Nota:* Se muestra detalladamente los turnos, sus respectivos precios y cómo será la intervención del aplicativo móvil obteniendo un porcentaje por cada vez que se efectúe un alquiler a través del aplicativo, así como la estimación óptima del modelo de negocio en base a pronósticos optimistas.

La proyección óptima que tiene el aplicativo es garantizar al socio poder cubrir esos horarios donde no existe clientes, aumentando sus ingresos, aplicando publicidad y un mapeo más detallado de usuarios que están en la búsqueda de canchas deportivas especialmente en los horarios diurnos.

**Plaza:**

- Canal de distribución: Nuestros canales de venta serán las redes sociales y la página web, además contaremos con un local, para atender a nuestros usuarios, como a nuestros socios estratégicos como son los dueños de los campos deportivos.
- Todo el distrito de Ate: En primera instancia nos vamos a dirigir a todos los varones de 18, 26 a más, que se encuentren en el distrito de Ate.

**Promoción:**

- Redes sociales: Nuestro enfoque es posicionarnos en las redes sociales como Facebook, YouTube e Instagram a través de estrategias de promoción diferenciadas para cada red social.
- Web: Contaremos con una página web, para evidenciar las características de la app, y para direccionarlos a descargar el aplicativo móvil.
- Eventos deportivos: Se realizará eventos deportivos, para realizar pruebas gratuitas del aplicativo.

**1.5.3. Descripción de producto o servicio**

Soccer Now es un aplicativo móvil que ofrece la disponibilidad de campos deportivos en tiempo real, facilitando el acceso y reserva, también hace posible encontrar usuarios disponibles, como crear un perfil y tener un registro de calificaciones.

Los propietarios de los campos deportivos podrán registrarse y gozar de todos los beneficios que ofrece el aplicativo, garantizando sus ingresos, así mismo se ofrecerá promociones, eventos.

Los usuarios podrán tener un registro con calificaciones acerca de su rendimiento y características haciendo que la experiencia sea agradable y generar una sensación de profesionalismo, estos registros se mostraran en un ranking global y serán premiados.

El aplicativo se enfocará en el monitoreo de los jugadores top con la finalidad de poder ser una plataforma para los equipos profesionales.

Ser un servicio diferenciado, constantemente innovando y entregando satisfacción a los usuarios.

#### **1.5.4. Estrategia de precio**

Dentro del entorno de clientes potenciales, los servicios están estandarizados, precios bajos. Los precios son resultados de información recopilada.

Los costos están ligados a la demanda del mercado con variaciones frente a los servicios ya existentes.

Esta estrategia resulta de mucha utilidad cuando existe mucha demanda por el servicio, cuando los consumidores no se interesan por un producto específico.

- Precio menor a la competencia.
- Promociones, ofertas, descuentos.
- La aplicación será gratuita de descarga a través de Apple Store o Play Store.
- Al solicitar el servicio podrá realizar el pago a través de tarjetas bancarias o en efectivo.
- Se precio acordado será visible y se enviará un comprobante electrónico.

#### **1.5.5. Estrategia de distribución de plaza**

Los medios que vamos a utilizar para acercarnos al segmento de usuarios seleccionados, en primera instancia será las tiendas de aplicaciones (disponible para Android); donde podrán descargar el aplicativo de manera gratuita todas las personas que tengan un Smartphone.



**Figura 13: Tienda de aplicaciones para Android y IOS**

Fuente: Elaboración Propia

**Tienda física:** Se dará apertura para recibir a los usuarios que deseen descargar el aplicativo y necesitan de ayuda, así mismo recibiremos quejas y sugerencias para la app y desde allí trabajaremos con el software para el aplicativo

El hecho de tener un lugar físico creará más confianza con los usuarios y además con los dueños de las canchas deportivas, lugar que también está destinado para atenderlos.

Nos ubicamos en la zona de santa clara, perteneciente al distrito de ATE.



**Figura 14. Tienda física del aplicativo soccer now**

Fuente: Elaboración Propia

Así mismo implementaremos una página web, donde difundiremos contenido acerca de la app, por ejemplo: Daremos a conocer la funcionalidad del aplicativo; además contará con enlaces que podrá dirigir a los usuarios hacia las tiendas de aplicaciones para que puedan descargar la app y a todas nuestras redes sociales.



**Figura 15: Pagina web de soccer now**

Fuente: Elaboración Propia

Por otra parte, uno de los medios más importantes y de fácil accesibilidad de los usuarios son las redes sociales, por esta razón adaptaremos un contenido diferenciado para cada una de ellas, como: Facebook, YouTube e Instagram

De esta manera pretendemos conocer cómo se comporta el usuario en cada una de estas redes sociales para un contenido más personalizado para poder crear mayor afinidad y confianza.



**Figura 16: Redes sociales de soccer now**

Fuente: Elaboración Propia

### 1.5.6. Estrategia de promoción

Las diferentes estrategias de promoción para impactar de manera significativa en los usuarios, serán a través de los siguientes medios:

- **Redes sociales:** La finalidad es crear un contenido diferenciado para cada una de las redes sociales:
- **En Facebook:** Impactaremos con un contenido viral, se hará publicaciones con constantes videos relacionados al deporte, y ciertas publicaciones serán con contenido de humor (memes).
- De esta manera buscamos incentivar a que compartan las publicaciones y estén en constante interacción con nosotros, para que ello se concrete en la descarga del aplicativo.
- **En Instagram:** Trabajaremos mucho en el aspecto visual, a la hora de crear y subir publicaciones, manejaremos una paleta de colores que vayan alineadas al feed, y lograr mayor afinidad, y contenido que genere valor.
- Así mismo se harán publicaciones en cooperación con influencers o bloggers deportivos que recomienden descargar la app, además realizaremos sorteos, y entregaremos premios por descargar y probar el aplicativo.
- **En YouTube:** Se subirá contenido como videos virales de creación propia, además videos donde daremos a conocer el aplicativo y este estará enlazado a todas nuestras redes mencionadas anteriormente.

- **Anuncios publicitarios:** En carteles ubicados en puntos estratégicos, como canchas deportivas, coliseos, estadios, anuncios en buses que transporte personas que practiquen futbol, etc.
- **Prensa Y Tv:** Nos presentaremos en programas de televisión del rubro deportivo para dar a conocer la app, así mismo haremos publicidad en canales de lima este, y en canales de señal abierta; con proyección a que lleguen a canales con mayor audiencia.  
  
También haremos publicidad en medios digitales, como periódicos o blogs de entretenimiento deportivo, con publicaciones y anuncios sobre la app.
- **Eventos deportivos:** Realizaremos eventos deportivos, como activaciones, campeonatos, campeonatos relámpagos, entre otros. Donde ofreceremos una prueba gratuita del aplicativo, para que todos los asistentes al evento puedan usar la app, además de realizar interacciones para que puedan conocer acerca de las características innovadoras que ofrecemos, y de esa manera lograr captar más usuarios.

### **1.5.7. Estrategia de servicio al cliente o postventa**

El servicio postventa lo realizaremos a través de nuestras redes sociales, para ello contaremos con una base de datos de todos los usuarios, y cada fin de mes enviaremos encuestas de respuesta rápida, o realizaremos preguntas para saber cómo le va con el aplicativo y en que podríamos mejorar.

Así mismo para los usuarios más constantes enviaremos premios, para crear fidelización y que este se sienta que es de gran importancia para nosotros

De otro modo, estaremos en constante comunicación a través de nuestro Facebook e Instagram, para conocer sus percepciones y brindar algún tipo de ayuda si el cliente lo requiere.

Por otro lado, visitaremos a nuestros socios de los campos deportivos cada 15 días, para mostrar y analizar los pro y contras, en el balance sobre el impacto de la publicidad realizada de sus canchas deportivas, y de las horas que hemos hecho uso de sus instalaciones, etc.

### **1.5.8. Estrategia de posicionamiento**

Para lograr posicionarnos progresivamente en el mercado a nivel nacional y en la mente de los clientes, será a través de impacto positivo de las características únicas e innovadoras de nuestro aplicativo, las más resaltantes son: El registro de ranking de los

usuarios, la calificación por desempeño en el juego, campeonatos departamentales, entre otros. Con proyección a ser representantes de los jugadores (exportar jugadores) que destaquen por sus habilidades en el fútbol.

Y nos daremos a conocer a través del posicionamiento en redes sociales, como: Facebook, Instagram y YouTube; donde crearemos contenido diferenciado para cada una de ellas.

Además, trabajaremos con influencers (creadores de contenido por redes) del rubro deportivo, quienes constantemente estarán interactuando con nuestro público objetivo para que este se concrete en la descarga de la app.

Todos los resultados de la promoción a utilizar serán tomados a favor para que cada vez más dueños de los campos deportivos quieran trabajar con nosotros.

## **1.6. PLAN DE OPERACIONES**

### **1.6.1. Objetivos de operaciones**

Los objetivos de operación de soccer now están vinculadas con las proyecciones estimadas y los posibles usuarios quienes consumirán el servicio.

Como objetivo se prevé implementar recursos, conocimiento y las capacidades necesarias para cumplir con los resultados por medio de metas establecidas por el equipo de trabajo y con futuras proyecciones de control para lograr la eficacia. Además de:

- Estar en constante monitoreo de nuestras actividades, para que estas se cumplan.
- Mantener una mejora continua en el servicio y calidad en sus usuarios.
- Lograr posicionarnos en el mercado
- Recuperar la inversión en el menor tiempo posible luego de iniciar las actividades.
- Crear promociones que sean de gran impacto para nuestros clientes, y que estas no generen pérdidas
- Se brindará un asesoramiento individual o personalizado
- garantizar los ingresos de nuestros socios nuevos y aumentar la rentabilidad, así también poder tener una amplia variedad y disponibilidad de canchas deportivas.
- Mantener buenas relaciones con los socios, proveedores, aliados y socios externos
- Crear nuevos servicios para mejorar la experiencia de los usuarios.
- Lograr la fidelización de los usuarios.

### **Actividades previas al inicio de la producción**

En los años noventa se abren de manera amplia en el mundo empresarial las páginas web y hoy la innovación e internet es necesario para soccer now es por eso que este mundo globalizado y enlazado nos fuerza a la innovación y si no estamos en el mundo del internet no existimos, con esa idea soccer now se ve impulsado a seguir adelante usando la herramienta como un aplicativo móvil e integrándonos a la tecnología para obtener mejores ventajas.

### **Proceso de desarrollo del aplicativo móvil (soccer now)**

El desarrollo para la creación del prototipo digital de la aplicación móvil soccer now tiene en cuenta que el sistema operativo estará disponible para Android sabiendo ello la empresa deportiva soccer now cumplirá con los requisitos de sus sistemas.

Dentro del proceso para saber el precio que tendrá el desarrollar nuestro aplicativo (soccer now) tenemos información de tres programadores donde recopilamos y rescatamos puntos importantes y parámetros claros para oscilar el presupuesto e idea del diseño.

- Nivel de calidad óptima con relación calidad/precio
- Tipo de aplicación Android + iOS
- Diseño con interfaz personalizada para cada Usuario
- Veneficio aplicación gratuita con publicidad/ pago/ compras dentro de la app.
- Sistema de login con redes sociales y email.
- App tiene que estar integrada con sitio web
- Los usuarios tienen sus propios perfiles
- Integrar un panel de administración
- Un único idioma español

**Aspectos importantes en el diseño del producto soccer now**

- En base a la calidad ya que el aplicativo cumplirá con los estándares y requerimientos establecidos por los usuarios que usaran nuestro producto.
- En base a la fiabilidad que se mantendrá a lo largo del tiempo mostrando el servicio de calidad y de manera vital mediante ello concebir una ventaja competitiva usando la retroalimentación y mejora continua.
- En base a la simplicidad partiendo de ello el uso del aplicativo contendrá elementos visuales y su decodificación es más compleja, pero a pesar de la complejidad el uso para los usuarios será sencillo.

*Tabla 4. Características del servicio*

TIPO DE DISPOSITIVO (ANDROID E IOS)	TAMAÑO DE BLOQUE	TIPO DE ETIQUETA	TIPO DE ARCHIVO	TAMAÑO MAXIMO DEL ARCHIVO DE IMAGEN ESTATICA
SMARTPHONES	250X50 300X256 366X280	ETIQUETA DE IMAGEN INCLUIDA	JPEG PNG GIF	DESCARGA Iniciar 130KB 6MB EN TOTAL
TABLETS	300X250 728X90 468X70	ETIQUETAB DE IMAGEN INCLUIDA EN LA ITEQUETA DE ENLACE -MRAID -HTML5	JPEG PNG GIF	DESCARGA INICIAL DE 200KB 6MB EN TOTAL

*Fuente:* Elaboración propia

### **Aspectos técnicos del servicio**

Los anuncios en la aplicación y en la página web de soccer now seguirán estas especificaciones técnicas:

El requerimiento funcional del aplicativo móvil se basa en la calidad con ello se busca dar una solución digital y rápida para la ubicación de canchas sintéticas disponibles ya que responde a una necesidad del mercado.

### **Especificaciones técnicas para app móvil**

#### **a) Logotipo**



**Figura 17: Logotipo del aplicativo**

*Fuente:* Elaboración propia

b) Perfil



Figura 18. Perfiles del App

Fuente: Elaboración propia

**Registros y permisos legales**

Gestionando todo el proceso legal de SOCCER NOW, al no haber un contacto físico y directo nuestros usuarios, garantizamos los siguientes detalles:

**Permisos, licencia y condiciones de uso:**

- SOCCER NOW informara a los usuarios a la hora de entrar al aplicativo sobre las licencias y condiciones de uso. Ya que en caso de reclamos la empresa tendrá una mayor defensa.
- Derechos propios y terceros
- La empresa SOCCER NOW está en la disposición u obligación de remarcar las licencias de todos los recursos que utilizaremos en al proceso del proyecto, con ayuda de asesores y especialistas la empresa protegerá los contenidos para evitar los posibles plagios y copias posteriormente.

Ubicación de la oficina física

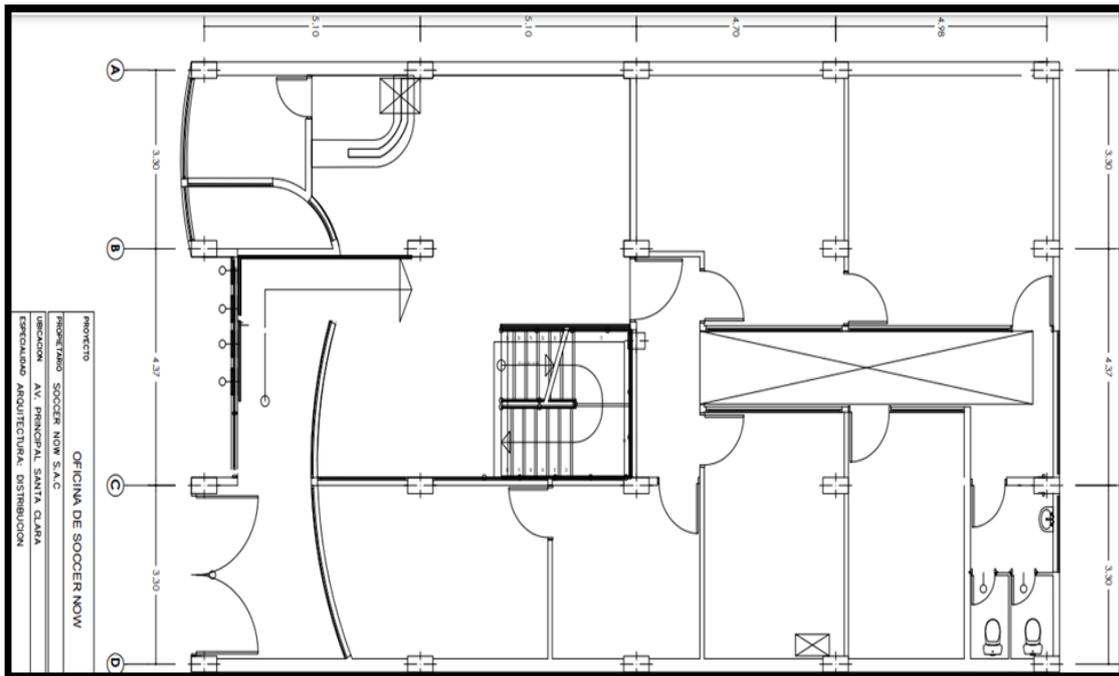
Macro Localización- Distrito De Ate



**Figura 19. Mapa de ubicación del distrito de ATE**

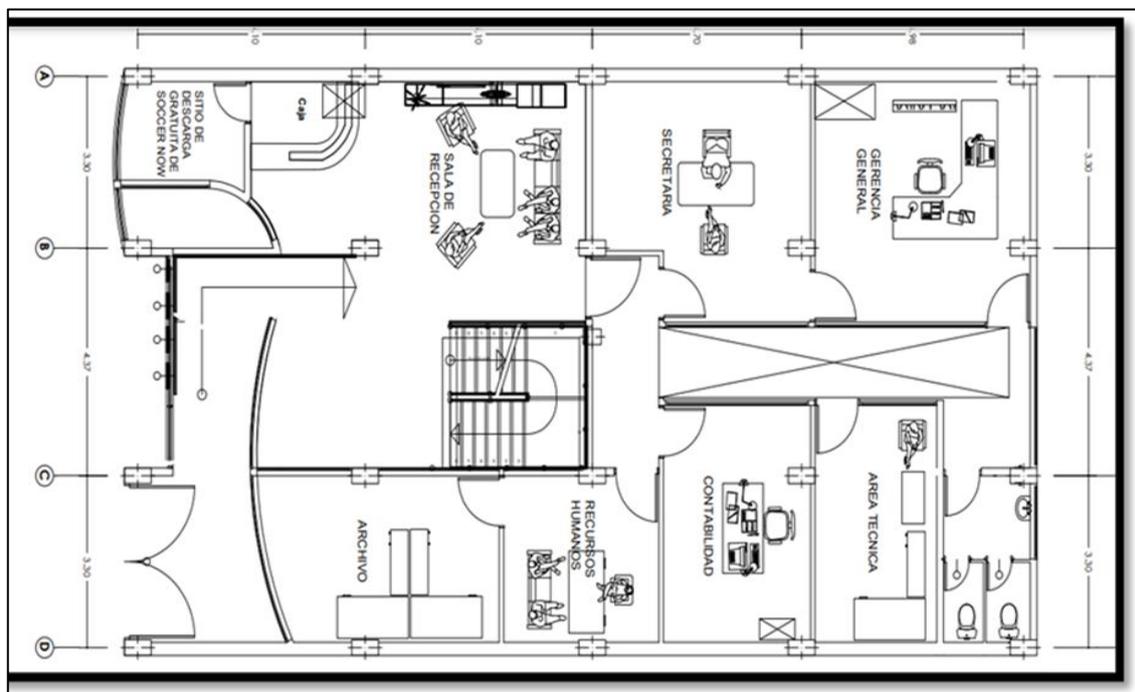
Fuente: Municipalidad De Ate 2020- INEI

En la macro localización, abarcamos todo el distrito de ATE, según INEI (2007) el distrito posee 6 zonas, con más de 478 mil 278 habitantes; el cual informo en un censo realizado, sin embargo, en el año 2017 se realizó otro censo, aumentando estas cifras a 599, mil 196 habitantes (pág. 7).



**Figura 20. Distribución física del local**

Fuente: Elaboración propia



**Figura 21. Distribución por proceso**

Fuente: Elaboración propia

PROYECTO	OFICINA DE SOCCER NOW	ESCALA	1:50
PROPIETARIO	SOCCER NOW S.A.C	FECHA	03/11/20
UBICACION	AV. PRINCIPAL SANTA CLARA	PLANO:	<b>A1</b>
ESPECIALIDAD	ARQUITECTURA: DISTRIBUCION		

**Figura 22: Membrete de Soccer Now**

*Fuente:* Elaboración propia

**Maquinaria y equipo**

- Computadora con procesador Intel Corel i5-7400 3.0 GHZ séptima generación
- Las personas que integran las actividades de soccer now, contarán con equipos móviles de uso empresarial.

**Sistema computarizado del soporte técnico**

- El área de soporte técnico usara Windows 10
- El área de soporte técnico, también aplica office (Word, Excel, power poit, Access, etc.)
- WinZip, Basic 4, Android Mono para Android App Inventor, Android, Unity 3D Cocos, Marmalade.

### **Recursos humanos**

- ✓ Gerente corporativo.
- ✓ Gerente comercial.
- ✓ Gerente de marketing.
- ✓ Soporte técnico.
- ✓ Asistente.
- ✓ Trabajadores.

### **Materiales**

- ✓ Computadoras de última tecnología.
- ✓ Impresoras.
- ✓ Muebles y enseres.
- ✓ Material de oficina.

### 1.6.2. Proceso de producción del bien o servicio

Haciendo énfasis en que nuestra idea de negocio es netamente online, nuestro aplicativo de interés deportivo, inicia cuando el cliente descarga la app, en Play Store, disponible para Android, o app store disponible para los; inmediatamente ingresa registrándose con una cuenta nueva, donde ingresa sus datos; tales como: correo, nombres completos, edad y lugar de vivienda o con una cuenta de Google o Facebook, así mismo puede ingresar agregando su cuenta ya existente. (El registro se realiza una sola vez).

Seguidamente puede visitar su perfil, el cual se creará automáticamente al registrar sus datos, el cliente puede personalizarlo al actualizar sus datos, como: Agregar un alias, numero de celular o enlazar sus redes sociales, si considera pertinente, también puede visualizar el perfil de otros jugadores o revisar noticias.

Luego de ello, pueden dirigirse a la opción de reserva y busca una cancha disponible de acuerdo a sus necesidades (lugar, hora, dimensión, tiempo de uso del establecimiento, número de jugadores o equipos a quien se enfrenta, entre otros).

Por consecuente si eligen reservar un campo deportivo, el primer paso es seleccionar lugar y hora disponible, que se mostrara automáticamente; actualizado en tiempo real. El segundo paso es efectuar el pago, a través de sus tarjetas bancarias ya sea débito o crédito, yape; lukita o agora. En el tercer paso se mostrará la confirmación de su reserva.

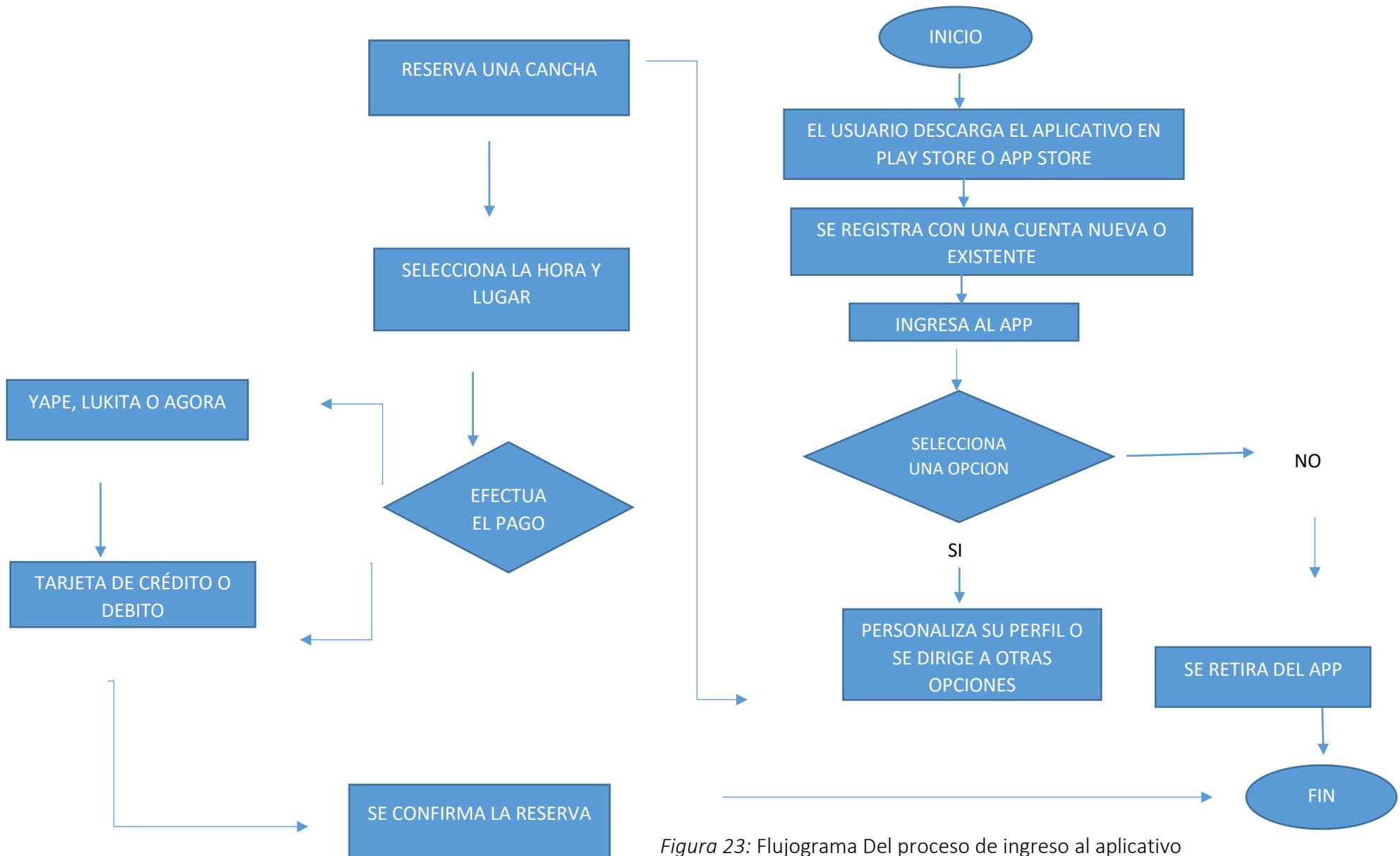


Figura 23: Flujograma Del proceso de ingreso al aplicativo

### 1.6.3. Estándares de Calidad

#### Indicadores de evaluación:

- Numero de descargas diarias
- Número de visitas semanales a las redes sociales
- Numero de canchas reservadas semanalmente
- Número de nuevos usuarios semanal
- Evaluación de proceso de atención al usuario
- Evaluación de proceso de interacción mediante redes

#### Indicadores de eficiencia:

- Tiempo de descarga de la app
- Tiempo de uso de las canchas deportivas
- Tiempo dedicado al uso e interacción mediante redes sociales y pagina web.
- Tiempo por actividad realizada
- Número de usuarios atendidos en ocho horas
- Cantidad de horas empleadas para el mantenimiento de la app

#### Indicadores de eficacia:

- Grado de respuesta de los dueños de las canchas sintéticas con el aplicativo
- Grado de satisfacción de los usuarios con la interacción en nuestras redes sociales y pagina web.
- Grado de satisfacción de los usuarios con el uso del aplicativo

#### 1.6.4. El ciclo de vida de los productos:

Según nos indica Weinberger, K. (2009):

Ante los permanentes cambios que se dan en el entorno, la evolución de la tecnología y la globalización, el ciclo de vida de los productos es cada vez más corto, por lo que las empresas deben buscar siempre adelantarse a los cambios en su permanente misión de satisfacer las necesidades de los clientes. (P. 87)

Es por ello que, en Soccer Now identificaremos cada una de las etapas del ciclo de vida, para conocer en cual nos encontramos y así poder utilizar las estrategias necesarias para no desaparecer del mercado.

**Las etapas del ciclo de vida, son las siguientes:**

- **INTRODUCCION:**

Actualmente nuestro aplicativo móvil se encuentra en esta etapa, ya que estamos en introducción al mercado del rubro deportivo, a través de distintas estrategias de promoción y publicidad, mencionadas anteriormente, con gran convicción de lograr la siguiente etapa.

- **CRECIMIENTO:**

Cuando el aplicativo móvil llegue a esta etapa vamos a maximizar nuestros esfuerzos para lograr impactar de una manera extensiva con la publicidad y promoción, hacia los usuarios; ya que la capacidad económica conseguida hasta este punto nos permitirá invertir en dichas estrategias.

- **MADUREZ:**

Teniendo en cuenta que, al llegar a esta etapa vamos a conseguir mayor rentabilidad; nuestros esfuerzos no estarán enfocados solo en conseguir ingresos, sino posicionarnos en el mercado, otorgando un valor agregado y gran diferenciación, para ser superiores a la competencia o la posible competencia que puede aparecer hasta ese entonces. De la mano con nuestras estrategias y planes de contingencia, para llegar a más usuarios o clientes.

- **DECLIVE:**

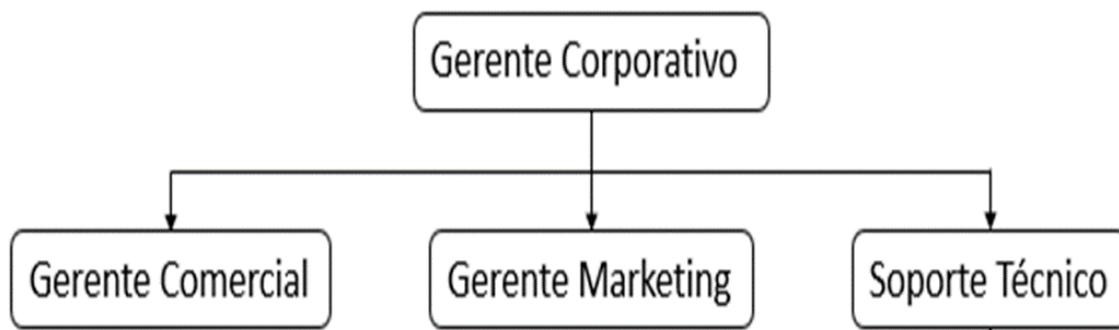
Nuestra preocupación será estancarnos en la anterior etapa, para no caer en esta última que es el declive.

Sin embargo, si en un futuro estamos cayendo en esta etapa, buscaremos la mejor opción de estrategias para no desaparecer del mercado, como: Hacer un relanzamiento de nuestro aplicativo, cambiando la imagen, cambiando el logo e impactando en la mente de nuestros usuarios con nuevas estrategias, que se adecuen a las tendencias de ese momento, entre otros.

1.7. Diseño de estructura y plan de recursos humanos

Unas de metas de SOOCER NOW es disponer de personal administrativo competente, capaz de cumplir con los objetivos de la organización, es por ello que se elabora un Manual de procedimiento administrativo y Manual de funciones que permitir organizar, evaluar, controlar y dirigir a la empresa y trabajadores.

ORGANIGRAMA



**Figura 24: Organigrama para el aplicativo móvil Soccer Now**

*Fuente:* Elaboración Propia

En el organigrama planteado para el aplicativo móvil Soccer Now, al mando se ubica el gerente corporativo, gerente comercial y el gerente de marketing, quienes tienen el mismo poder de mando y representación en alguna actividad importante. Luego hemos denominado al área como soporte técnico, quien se va a encargar del óptimo funcionamiento del aplicativo.

**CARGO:** Gerente Corporativo

**OBJETIVOS:** Cumplir con la visión estratégica de largo plazo para satisfacer necesidades de proveedores, accionistas y clientes.

**ÁREA:** Gerente General

**FUNCIÓN GENERAL:**

La función es de planear, dirigir, controlar y supervisar todas las actividades del negocio con el fin del cumplir con los objetivos internas y externas.

**FUNCIÓN ESPECÍFICA:**

- Planificar y supervisar todas las operaciones del negocio.
- Administrar los recursos de la empresa.
- Diseño e implementación de sistemas de información.
- Establecer planes actuales y futuras con el fin de incrementar usuarios.
- Fijar objetivos de medio. corto y largo plazo para la app.
- Tomar decisiones críticas en asuntos vitales.
- Motivar e orientar a otras áreas

**CARGO:** Gerente Comercial

**OBJETIVOS:** Organizar, evaluar y controlar todas las actividades relaciones a la promoción, publicidad y reservación del aplicativo móvil.

**ÁREA:** Gerencia Comercial

**FUNCIÓN GENERAL:**

Se encargará de todas las actividades de la empresa, así como promover la descarga del aplicativo utilizando las herramientas necesarias para llegar a nuestro público objetivo, estableciendo planes, estrategias de comercialización, estrategias de posicionamiento, etc., de acorde con los objetivos planteados para cumplir las metas de Soccer Now.

**FUNCIÓN ESPECÍFICA:**

- Se encargará de la política comercial y los planes de ventas.
- Mantener informado al gerente corporativo de todo lo desarrollado para una mayor coordinación de las acciones.
- Realizar investigaciones constantes acerca de algún nuevo competidor, las estadísticas de los clientes, etc.
- Convocar a reuniones de coordinación con los otros gerentes.
- Realizar Exhibiciones y eventos.
- Analizar las tendencias del mercado para atraer nuevos clientes.
- Implementación de planes de acción para incrementar las reservas y registros.
- Organizar y supervisar las políticas de promociones y ventas dentro del app.

**CARGO:** Gerente Marketing

**OBJETIVOS:** Organizar, dirigir y controlar todas las actividades de mercadeo a nivel nacional y distrital del aplicativo, con el fin de desarrollar campañas y estrategias de publicidad para impulsar la imagen de SOCCER NOW.

**ÁREA:** Gerencia Marketing

**FUNCIÓN GENERAL:**

Se encargará de definir y participar en el desarrollo del Plan de marketing para el aplicativo, así como de las ventas, la gestión comercial y llevar a cabo nuevas actualizaciones en la aplicación que permitan incrementar las ventas.

**FUNCIÓN ESPECÍFICA:**

- Adaptar la aplicación a las necesidades o tendencias de nuestros clientes.
- Implementar las estrategias comerciales para incrementar la cartera de clientes y de fidelización.
- Entregar reportes mensuales al gerente corporativo y comercial de los avances realizados para el análisis del mismo.
- Desarrollar estrategias de fijación de precio procurando la satisfacción del cliente.
- Implementación de estrategias y campañas de publicas a corto y largo plazo.
- Otorgar informes periódicos sobre el comportamiento de consumidor y volumen de reservas.
- Monitorear y supervisar los contenidos de las redes sociales y pagina web.

**CARGO:** Programador de Apps

**OBJETIVOS:** Controlar el funcionamiento del ordenador de manera eficiente y efectivo cumpliendo con las exigencias del usuario.

**ÁREA:** Soporte Técnico

**FUNCIÓN GENERAL:**

Organizar, dirigir, desarrollar e implementar todos los sistemas y programas basados en el en los requerimientos del negocio cumpliendo con las nuevas tendencias de la Tic's.

**FUNCIÓN ESPECÍFICA:**

- Realizar el mantenimiento a la aplicación en Android
- Manejo del control de versiones del código fuente con GIT, HTML Y XML
- Informes periódicos a las distintas áreas.
- Indagar sobre las nuevas tendencias de la Tics.
- Definir las especificaciones técnicas del aplicativo.
- Crear nuevas actualizaciones y diseños de SOOCER NOW.
- Monitorear y corregir continuamente los errores y fallas del App.

### 1.7.1. Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal

#### Estrategias de reclutamiento

En este punto SOCCER NOW se basará en buscar perfiles con habilidades blandas y cognitivas para el logro de la metas y objetivos, para ello se realizará lo siguiente:

- Bolsa de trabajo online.
- Publicar en redes sociales (LinkedIn)
- Publicar en la página web de SOCCER NOW.
- Publicar en Periódicos.
- Medios de comunicación (radio).

#### Estrategia de selección

En cuanto al proceso de selección se utilizará técnicas y instrumentos de evaluación que nos lleven a encontrar trabajadores con perfiles acorde al requerimiento de la organización, a continuación, se detallan lo siguiente:

- **Pruebas Psicométricas:** Nos permitirá visualizar los rasgos potenciales de nuestro candidato tanto emocionales y comportamientos.
- **Test de habilidades y conocimientos:** El objetivo es medir las capacidades y destrezas en cuanto a las tareas a desempeñar.
- **Entrevistas por videoconferencia:** Permitirá conocer las habilidades y competencias del candidato.

- **Software de reclutamiento y selección:** Nos permitirá agilizar y aplicar filtros más específicos alineado a nuestra estrategia y manual de organización de funciones de SOCCER NOW.
- **Recomendación:** Personas que tengan alguna referencia por otro empleado o trabajo similar.
- **Currículo Vitae:** Se muestra las habilidades técnicas y experiencias de trabajo además del estudio profesional relacionadas al perfil del puesto a postular.

#### **Estrategias de Contratación:**

- Las contrataciones de nuestro personal se harán a través de las políticas de nuestra empresa teniendo en cuenta el profesionalismo y experiencia de otros.
- Las contrataciones de nuestro personal se harán a través de las leyes del Ministerio de trabajo y promoción social.

#### **1.7.2. Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal**

##### **Inducción**

Una vez concluido los anteriores procesos, el área de RR.HH., establecerá pautas y estrategias de inducción hacia sus puestos de trabajo.

En primera instancia, cuando el colaborador aun no inicia con sus actividades correspondientes, se le informara acerca de la misión, visión, objetivos y metas, que se quiere alcanzar en la empresa, para que este se involucre y familiarice con las mismas.

Luego de ello, se le explicara minuciosamente cuáles son sus funciones, el puesto de trabajo que ocupa, ratificando su horario de trabajo, y días libres; así también las políticas de la empresa y el lugar que ocupa en el organigrama de la empresa, para que

conozca a sus jefes inmediatos, o el área de apoyo que le corresponda y recurra a ellos, en cualquier circunstancia.

Por último, debe conocer cuáles son las actitudes y comportamientos no permitidos en la empresa, y cuáles son las sanciones correspondientes. Así también cuales son los resultados esperados con la labor que desempeñará y como será evaluado.

### **Capacitación**

Una vez que conozca el protocolo de inducción antes del inicio de sus actividades en la empresa, será presentado antes sus compañeros de trabajo, de la manera más empática y amable, para pasar a ejercer sus funciones.

Por consecuente analizaremos su rendimiento en las actividades destinadas a cumplir, para detectar sus necesidades, de acuerdo a ello, se realizará capacitaciones para que pueda mejorar sus habilidades y conocimientos, de acuerdo al presupuesto que se destine para ello.

Dichas capacitaciones se darán a través de:

- Talleres de corta duración, dentro de la empresa.
- Capacitación online
- Capacitación a cargo de los gerentes de la empresa.
- Full Day de charlas para diferentes áreas
- Cursos cortos
- Talleres trimestrales

**Evaluación del personal:**

Luego de aplicar capacitaciones según las necesidades identificadas, vamos a medir y evaluar si se ha logrado conseguir los resultados esperados, de no ser así se aplicará medidas correctivas.

En las evaluaciones determinaremos:

- Si extendemos su contrato de 3 meses
- Si el colaborador pasa a planilla
- Si el personal que debe ser ascendido
- El empleado con mayores logros conseguidos en el mes
- El personal que merece ser premiado por su esfuerzo destacable sobre los demás
- Si el colaborador debe continuar en el puesto que desempeña, o pasara a ser despedido.
- Que sucesos están motivando o desmotivando a los colaboradores
- Si se sienten cómodos en sus puestos de trabajo
- Si el clima organizacional es agradable

Así mismo tomaremos como referencia los métodos de evaluación del desempeño, planteado por Chiavenato (2007) donde hace referencia lo siguiente:

El Método de evaluación del desempeño mediante escalas gráficas; lo cual Permite una visión integral y resumida de los factores de evaluación, o sea, las características del desempeño que son más importantes para la empresa y la situación de cada evaluado ante ellas.

El siguiente es el Método de elección forzosa; que consiste en evaluar el desempeño de las personas por medio de frases alternativas que describen el tipo de desempeño individual. Cada bloque está compuesto por dos, cuatro o más frases y el evaluador está obligado a escoger sólo una o dos de las que explican mejor el desempeño de la persona evaluada, por eso se llama elección forzosa.

Así mismo está el Método de evaluación del desempeño mediante investigación de campo; este método se basa en entrevistas de un especialista en evaluación con el superior inmediato de los subordinados, con las cuales se evalúa el desempeño de éstos, se registran las causas, los orígenes y los motivos de tal desempeño, con base en el análisis de hechos y situaciones. Es un método de evaluación más amplio que, además de un diagnóstico del desempeño del empleado, ofrece la posibilidad de planear con el superior inmediato su desarrollo en el puesto y en la organización. (pp. 241-269)

### 1.7.3. Estrategias de motivación y desarrollo del personal

Existen estudios que hablan de la satisfacción en el puesto de trabajo es el desafío que se enfrenta, así como las recompensas y el apoyo de los colegas.

Todo el colaborador necesita un reconocimiento por cada logro por más mínimo que pueda ser, con esto se lograra el cumplimiento de su trabajo. El incentivo salarial será acorde al mercado incluyendo bono mensual, anual para así lograr un compromiso mayor. Si desean implementar o mejorar algún proceso están libres de comunicar a la directiva con lo que serán recompensados.

Se les dará un puesto de trabajo donde tendrán la oportunidad de demostrar sus habilidades y capacidad, donde desarrollen tareas y tengan la libertad de retroalimentarse para que puedan evaluarse y tener un buen desempeño. Así puede desarrollarse personalmente con los constantes desafíos que ofrece el mercado.

La mayoría de los empleados prefieren sistemas de salarios y ascensos justos a sus experiencias y desarrollo en la compañía. Como empresa innovadora y los múltiples bonos monetarios y capacitaciones que ofrece con la finalidad de incrementar las habilidades de los colaboradores y tener un mayor desempeño, así lograr un mejor status laboral y social.

#### 1.7.4. Políticas de remuneraciones y compensaciones

Soccer Now tiene como objetivo principal, lograr la motivación de los trabajadores como premio a su constante esfuerzo y por a ver logrado los objetivos o metas propuestas por el encargado del área o el gerente.

La política de remuneración de la empresa deportiva soccer now, será de acuerdo ley lo cual está fijado y propuesto por el estado peruano y se ve reflejado en la remuneración mínima vital. Lo cual puede ser variable en la cantidad de dinero que se paga al personal de la empresa soccer now cumpliendo con la jornada laboral aceptada por el estado de Perú de ocho horas diarias o 48 horas semanales.

Haciendo hincapié y reconociendo las habilidades, méritos, responsabilidad y educación del personal la empresa soccer now propone otro pito de compensaciones que se encuentran fuera de la ley, como:

- Actividades recreativas para el trabajador y familia
- Clases gratuitas de futbol para sus hijos
- Tikets para comprar uniforme deportivos fechas especiales

**REMUNERACIÓN DIRECTA:**

**En efectivo**

- Sueldo o salario al personal
- Bono vacacional

**En especie**

- Uniformes
- Útiles escolares
- Becas deportivas
- Asistencia medica

**REMUNERACIÓN INDIRECTA O COMPENSACIONES:**

- Subsidios
- Días feriados
- Periodo de descanso
- Seguro de vida, hospitalización, maternidad
- Servicios funerarios
- Indemnizaciones

## 1.8. Plan Financiero

### 1.8.1. Historia financiera de la empresa

La empresa SOCCER NOW dedicado al rubro de entretenimiento deportivo, será constituido como una nueva empresa en el mercado peruano, por lo que todavía no tiene historia financiera.

### 1.8.2. Plan de Ventas de la empresa

*Tabla 5: Plan de ventas, según los turnos de alquileres de los campos deportivos*

Cobro por turno de cancha sintética				
TURNOS	MAÑANA	TARDE	NOCHE	SOCIOS (CANCHAS)
COBRO POR CANCHA	S/35.00	S/45.00	S/60.00	25
GANANCIA	10%	10%	10%	
CANTIDAD DE ALQUILERES	3	4	6	
TOTAL, DIARIO	S/1,612.50	S/44.50		
TOTAL, MENSUAL	S/48,375.00			
TOTAL, ANUAL	S/580,500.00			

*Fuente:* Elaboración propia

### 1.8.3. Análisis de costos

En soccer now, contrataremos un desarrollador quien va a crear el aplicativo móvil, luego de ello hemos denominado como soporte técnico a quien mantendrá el aplicativo implementando nuevas características constantemente.

En el sueldo del gerente comercial, de márketing y corporativo, se considera todos los beneficios, ya que está conformado por todos los socios y creadores de la idea de negocio, es por ello que consideramos que es lo más correcto percibir ese sueldo en primera instancia de apertura de las operaciones.

A Continuación, se muestra los egresos mensuales para nuestro negocio.

Tabla 6: Presupuesto de costos fijos y variables

PRESUPUESTO DE EGRESOS				
Descripción	U.M	Cantidad	Valor Unitario	Soles
Alquiler local	mes	1	1000.00	S/1,000.00
Luz	mes	1	100.00	S/100.00
Agua	mes	1	30.00	S/30.00
Teléfono + Internet	mes	1	80.00	S/80.00
Gerente Corporativo	mes	1	930.00	S/930.00
Gerente Marketing	mes	1	930.00	S/930.00
Gerente Comercial	mes	1	930.00	S/930.00
Soporte Técnico	mes	1	120.00	S/1,200.00
Play Store	único	1	25	S/ 90.00
<b>TOTAL, COSTOS FIJOS MENSUALES</b>				<b>S/5,290.00</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>				
Descripción	U.M	Cantidad	Valor Unitario	Soles
Publicidad tradicional	mes	1	200	S/400.00
<b>TOTAL, COSTOS VARIABLES</b>				<b>S/400.00</b>
<b>TOTAL, EGRESOS</b>				<b>S/5,690.00</b>

1.8.4. Punto de equilibrio de la empresa

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 7: Punto de equilibrio

PE	Costo Fijo	
	Precio unitario	- Costo variable
PE	S/5,290.00	
	S/44.50	- S/400.00
PE	15	

*Fuente: Elaboración propia*

El resultado obtenido, refleja que se tiene que lograr alquilar 15 canchas deportivas en los diferentes horarios elegidos, para cubrir los costos fijos y poder lograr utilidades en dicho mes.

#### 1.8.5. Adquisición de materiales e insumos para la producción

Al ser soccer now un servicio, solo requerimos de software y otros implementos para la creación del aplicativo, y estos están encargados de traer consigo el desarrollador la app.

Así mismo necesitamos una computadora valorizada en:

COMPUTADORA	S/ 2,000.000
-------------	--------------

#### 1.8.6. Inversión inicial

Para dar apertura a nuestro negocio requerimos de S/ 89, 221.10 soles, el cual se financiará con capital propio y prestamos, dicho monto corresponde a la inversión fija tangible e intangible, todo ello nos dirige a brindar un buen servicio que cumplan con las expectativas de nuestros clientes potenciales. Ver tabla No 8.

Tabla 8: Presupuesto sobre la Inversión inicial

DESCRIPCION	MONTO	
<b>a) Inversión Fija Tangible</b>		
Capital social	S/	5,481.10
Muebles y enseres	S/	1,200.00
Computadoras	S/	4,000.00
Local	S/	1,000.00
Desarrollo de aplicativo	S/	70,000.00
Depreciación	-S/	3,360.00
Otros gastos	S/	50.00
Total, tangible	S/	78,371.10
<b>b) Inversión Fija Intangible</b>		
Mantenimiento	S/	10,000.00
playstore	S/	50.00
Sunarp	S/	80.00
Escritura Publica	S/	300.00
Reserva del nombre	S/	20.00
Registro de Indecopi	S/	400.00
Total, intangible	S/	10,850.00
<b>TOTAL, INVERSION</b>	<b>S/</b>	<b>89,221.10</b>

Fuente: Elaboración propia

### 1.8.7. Capital de trabajo

El capital de trabajo es de S/. 5690.00 que es los gastos fijos que tiene la empresa entre los que se encuentra los sueldos de los socios, luz, teléfono, cable y otras cosas que son necesarias para mantener el negocio activo.

Tabla 9: Capital de trabajo

Detalle	1	2	3	4	5	6
Ingresos	S/48,375.00	S/48,375.00	S/48,375.00	S/48,375.00	S/48,375.00	S/48,375.00
Egresos	S/5,690.00	S/5,690.00	S/5,690.00	S/5,690.00	S/5,690.00	S/5,690.00
Flujo de fondo neto	S/42,685.00	S/42,685.00	S/42,685.00	S/42,685.00	S/42,685.00	S/42,685.00
Déficit acumulado	42685	42685	42685	42685	42685	42685

Fuente: Elaboración propia

1.8.8. Fuentes de financiamiento

Tabla 10: Fuente de financiamiento para Soccer Now

<b>Moneda:</b>	<b>SOLES</b>					
<b>Producto:</b>	<b>PLD - PRESTAMO DE LIBRE DISPONIBILIDAD</b>					
<b>Monto solicitado:</b>	<b>100,000.00</b>					
<b>Tasa efectiva anual(Base a 360 días)Fija:</b>	<b>25.00</b>					
<b>Plazo (en meses):</b>	<b>24</b>					
<b>Tasa seguro de desgravamen mensual (%):</b>	<b>0.18</b>					
<b>Tasa de costo efectivo anual (%)(Fija):</b>	<b>28.79</b>					
<b>Días de gracia:</b>	<b>90</b>					
<b>Cuota de Gracia Mensual:</b>	<b>300.18</b>					
<b>Fecha Desembolso:</b>	<b>02/02/2021</b>					

Número de Cuota	Fecha de Pago	Capital	Interés	Cuota de Gracia	Seguro Desgravamen	Total Cuota
1	01/06/2020	1382.34	1940.09	221.72	720.00	4264.15
2	01/07/2020	2011.45	1850.98	221.72	180.00	4264.15
3	01/08/2020	1988.18	1874.25	221.72	180.00	4264.15
4	01/09/2020	2026.75	1835.68	221.72	180.00	4264.15
5	01/10/2020	2124.56	1737.87	221.72	180.00	4264.15
6	01/11/2020	2107.29	1755.14	221.72	180.00	4264.15
7	01/12/2020	2203.99	1658.44	221.72	180.00	4264.15
8	01/01/2021	2190.93	1671.50	221.72	180.00	4264.15
9	01/02/2021	2233.44	1628.99	221.72	180.00	4264.15
10	01/03/2021	2431.56	1430.87	221.72	180.00	4264.15
11	01/04/2021	2323.95	1538.48	221.72	180.00	4264.15
12	01/05/2021	2417.66	1444.77	221.72	180.00	4264.15
<b>Totales (S/):</b>	--	<b>100,000.00</b>	<b>39,666.58</b>	<b>7,981.92</b>	<b>7,020.00</b>	<b>154,668.50</b>

Número de Cuota	Fecha de Pago	Capital	Interés	Cuota de Gracia	Seguro Desgravamen	Total Cuota
13	03/06/2022	4136.22	1092.97	300.18	180.00	5709.37
14	03/07/2022	4249.44	979.75	300.18	180.00	5709.37
15	03/08/2022	4298.91	930.28	300.18	180.00	5709.37
16	03/09/2022	4382.31	846.88	300.18	180.00	5709.37
17	03/10/2022	4492.13	737.06	300.18	180.00	5709.37
18	03/11/2022	4554.48	674.71	300.18	180.00	5709.37
19	03/12/2022	4661.93	567.26	300.18	180.00	5709.37
20	03/01/2023	4733.29	495.90	300.18	180.00	5709.37
21	03/02/2023	4825.12	404.07	300.18	180.00	5709.37
22	03/03/2023	4949.04	280.15	300.18	180.00	5709.37
23	03/04/2023	5014.75	214.44	300.18	180.00	5709.37
24	03/05/2023	6038.52	113.34	300.18	180.00	6632.04
<b>Totales (S/):</b>	--	<b>100,000.00</b>	<b>25,883.23</b>	<b>7,204.32</b>	<b>4,860.00</b>	<b>137,947.55</b>

Pag. Anterior

Fuente: Elaboración propia

El financiamiento será a través de un préstamo bancario y con capital propio aportado por quienes constituimos soccer now, en el cuadro anterior se muestra una simulación virtual con el Banco Pichincha que es una entidad financiera que ofrece un valor muy significativo para acceder a esa oferta.

## 1.8.9. Proyección de flujo de caja

Tabla 11: Flujo de caja proyectado 2021 (soles)

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Descripción</b>							
Ingresos		S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00
<b>Total, de ingresos</b>		S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00	S/ 48,375.00
Egresos							
Inversión inicial	-S/ 89,221.10						
Pagos de deuda		S/ 4,264.15	S/ 4,264.15	S/ 4,264.15	S/ 4,264.15	S/ 4,264.15	S/ 4,264.15
Costo administrativo		S/ 1,210.00	S/ 1,000.00	S/ 1,100.00	S/ 1,050.00	S/ 1,200.00	S/ 1,150.00
Costo de ventas		S/ 70,400.00	S/ 41,014.78	S/ 11,419.55	-S/ 18,075.68	-S/ 47,620.90	-S/ 77,016.13
Sueldos		S/ 2,790.00	S/ 2,790.00	S/ 2,790.00	S/ 2,790.00	S/ 2,790.00	S/ 2,790.00
Impuestos		S/ 725.63	S/ 725.63	S/ 725.63	S/ 725.63	S/ 725.63	S/ 725.63
Mantenimiento		S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
<b>Total, de egresos</b>		S/ 89,389.78	S/ 59,794.55	S/ 30,299.33	S/ 754.10	-S/ 28,641.13	-S/ 58,086.35
<b>Saldo neto</b>	-S/ 89,221.10	-S/ 41,014.78	-S/ 11,419.55	S/ 18,075.68	S/ 47,620.90	S/ 77,016.13	S/ 106,461.35
<b>Saldo acumulado</b>	-89,221.10	-S/ 41,014.78	-S/ 11,419.55	S/ 18,075.68	S/ 47,620.90	S/ 77,016.13	S/ 106,461.35

Fuente: Elaboración propia

### 1.8.10. Análisis de rentabilidad

Tabla 12: Rentabilidad sobre las ventas

Rentabilidad sobre las ventas		
utilidad neta	S/5,445.00	5145 / 15850
venta neta	S/15,850.00	32%

Este cuadro muestra que por cada sol de venta se gana S/0.32

Rentabilidad sobre el activo		
utilidad neta	S/5,145.00	5145 / 15850
Activo total	S/15,850.00	32%

Cada sol invertido de la empresa se tiene un retorno de S/ 0.32

Rentabilidad sobre el capital		
utilidad neta	S/5,145.00	5145 / 74015
Cap contable	S/74,015.00	7%

Por cada sol invertido por parte de los socios se tendrá una ganancia de S/ 0.07

#### Análisis del Valor actual neto (VAN) de la empresa SOCCER NOW.

Valor Actual Neto	<b>18076.94</b>
TASA	10%
TIR	13%
	$VP = VF / (1+i)^n$
	<b>S/ 107,298.04</b>
VAN/VPN	S/ 18,076.94

Fuente: Elaboración propia

En el cálculo nos muestra que el VAN de la empresa es un saldo positivo de S/. 18,076.94;

A si mismo tasa interna de retorno (TIR) es del 13 %.

### 1.8.11. Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa

Tabla 13: Estado de Ganancias y Pérdidas

Estado de Resultados		
Ingreso por ventas	25 canchas * 10%	S/580,500.00
Costo de venta	Inventario+ compras+ inventario final	S/5,250.00
Utilidad Bruta		S/575,250.00
Alquiler del local		S/1,000.00
Luz, Telefono+Internet	80 +100 soles	S/180.00
Sueldo	930 * 3 empleados *12 meses	S/33,480.00
Soporte tecnico	1200 soles*12 meses	S/14,400.00
Play store	Pago Unico	S/90.00
TOTAL DE COSTO OPERATIVOS		<b>S/49,150.00</b>
Resultado operativo		S/526,100.00
Depreciacion	s/ 1200 +S/4000 /tasa de 10 %	-S/3,360.00
Amortization de Deuda	100,000.00 *24	S/46,121.09
Cargos por intereses		S/25,883.23
Resultado ante de impuesto		<b>S/526,099.99</b>
Impuesto	tasa de 1.5% del mes *12	S/8,707.50
Resultado despues de Impuesto		<b>S/517,392.49</b>
Pago de Dividendo	tasa del 30%	S/174,150.00
Ganancia retenida para el año		<b>S/343,242.49</b>

Fuente: Elaboración propia

### 1.8.1. Balance General proyectado de la empresa

Tabla 14: Balance general

BALANCE GENERAL			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
Activo Corriente		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	S/ 48,375.00	Cuentas por pagar comerciales	
Cuenta por cobrar comerciales		<b>Total, Pasivo</b>	
Mercadería		<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Total, del activo corriente</b>	S/ 48,375.00	Deuda bancaria	S/ 25,584.90
<b>Activo no corriente</b>		Total, Pasivo no corriente	S/ 25,584.90
Propiedades, planta y equipo	S/ 5,200.00	<b>Total, Pasivo</b>	S/ 25,584.90
Intangible	S/ 10,850.00	Patrimonio	
Depreciación	-S/ 3,360.00	Capital social	S/ 5,480.10
<b>Total, Activo no corriente</b>	S/ 12,690.00	Resultados acumulados	S/ 30,000.00
<b>Total, Activo</b>	S/ 61,065.00	<b>Total, Patrimonio</b>	S/ 35,480.10
		<b>Total, pasivo y patrimonio</b>	S/ 61,065.00

Fuente: Elaboración propia

## 1.9. Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

### **RIESGO OPERATIVO**

El riesgo operativo puede presentarse en la empresa soccer now y eso se podría dar porque en el diseño de la estructura organizacional de la empresa está conformado por seres humanos, los procesos pueden ser defectuosos, fallas en los sistemas del aplicativo móvil y también por acontecimientos externos.

### **ETAPAS PARA DAR SOLUCIONES DEL RIESGO OPERACIONAL DE LA EMPRESA SOCCER**

#### **NOW**

- Monitoreo: Donde se logrará identificar los riesgos por frecuencia y por grado de falla eso se logrará mediante mapeos.
- Medición mediante técnicas de enfoques ascendentes y descendentes utilizando herramientas de apoyo.
- Control lo cual mitigaremos el riesgo y reducir los problemas usando soluciones de manera rápida.

### **FACTORES DE RIESGO EN SOCCER NOW**

- Recursos humanos por parte del personal y de los administradores
- La tecnología ya que soccer now es una ventana firme hacia la digitalización rápida
- Los Procesos logísticos y productivos
- Infraestructura ya que se contará con un local físico en Santa Clara. Ate

## **RIESGO POLÍTICO**

El riesgo político siempre es un punto fuerte de amenaza para lo cual soccer now debe preparar un plan de contingencia, de esa forma sabremos como actuar frente a cambios que puedan ser drásticos y afecten el patrimonio de la empresa.

La empresa soccer now está preparado para mitigar los riesgos políticos y cambiarlos en una oportunidad de manera prospectiva y buscando otras salidas tratando de buscar acaparar más mercados ya que tendremos más reconocimientos de la marca

### **1.10. Descripción del equipo gerencial de la empresa**

#### **EQUIPO GERENCIAL**

El equipo que conforma la empresa SOCCER NOW está integrado por cuatro alumnos de la universidad Científica del Sur, que actualmente están cursando la carrera de administración de empresas. Esta integración de debe al conocimiento y la ayuda mutua sobre de sus fortalezas y debilidades tanto en lo personal como en lo empresarial, con un claro enfoque de los objetivos, metas a cumplir.

El equipo se encarga de la gerencia de la empresa buscando hacer una buena gestión y con responsabilidad para lograr una conducción de mejora continua del servicio de soccer now y con ello mejorar también las actualizaciones el aplicativo.

#### **Beneficios de trabajar en el equipo de soccer now**

- Facilita en llegar a tener mejores conclusiones de los temas o problemas a solucionar
- Facilita lograr cumplir los objetivos y metas de la empresa.
- El trabajo se trasforma en un clima de armonía productiva.
- Se fortalece el lazo de amistad y compañerismo lo cual genera una mayor motivación.

## Diseño de estructura

SOOCER NOW dispondrá de una cima administrativa lo cual ayudará a complementar la capacidad del cumplimiento de los objetivos de la organización por ello con la ayuda del manual de organizaciones permitirá lograr el cumplimiento de las reglas de la empresa soccer now.

En el organigrama planteado para el aplicativo móvil Soccer Now, En el mando se ubica el gerente corporativo, gerente comercial y el gerente de marketing, quienes tienen el mismo poder de mando y representación en alguna actividad importante. Luego hemos denominado al área como soporte técnico, quien se va a encargar del óptimo funcionamiento del aplicativo.

**1.11. REFERENCIAS:**

- Chiavenato, I. (2017). *Evaluación del Desempeño En Administración de Recursos Humanos*. (pp. 241-269). México: : McGraw-Hill. Recuperado de: [http://euaem1.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/2064/414\\_01.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://euaem1.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/2064/414_01.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- INEI. (2017). *Población censada, según departamento y año censal*. Recuperado de <http://m.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda>
- CPI. (2018). *Niveles socioeconómicos*. Recuperado de <https://www.cpi.pe>
- INEI. (2017). *Población con acceso Internet*. Recuperado de: <http://m.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/population-access-to-internet>
- MEF. (2015). *Seguimiento presupuestal de la población nacional*. Recuperado de <https://www.mef.gov.pe/es/seguiamiento-de-la-ejecucion-presupuestal-consulta-amigable>
- MEF. (2015). *Seguimiento presupuestal de la población nacional*. Recuperado de <https://www.mef.gov.pe/es/seguiamiento-de-la-ejecucion-presupuestal-consulta-amigable>
- MUNICIPALIDAD DE ATE. (2011). *Perfil Demográfico Edad y Género a nivel Distrital y Zona*. Recuperado de <http://www.muniate.gov.pe/ate/datosEstadisticos>

## 1.12. ANEXOS

### ANEXO 1: Cuestionario Sobre El Aplicativo Soccer Now

#### CUESTIONARIO

Buenas Tardes/Noches somos estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas, estamos realizando un estudio sobre, sí existe potencial de mercado para lanzar un aplicativo móvil que brinde un servicio de entretenimiento Deportivo. Por favor, sería Ud. Tan amable de contestar algunas preguntas al respecto.

#### 1. EDAD

1. (15-17)
2. (18-21)
3. (22-25)
4. (26 a más)

#### 2. ¿Practicas deporte (futbol)? (Si dice "SI" responde la encuesta y/o en donde lo hace/ Si dice "NO" termina la encuesta)

1. loza
2. Gras sintético
3. Ambos

#### 3. ¿En qué nivel de instrucción te encuentras?

1. Primaria completa
2. Primaria incompleta
3. Secundaria Completa
4. Secundaria Incompleta
5. Universitario terminado
6. Universitario no terminado
7. Técnico Superior

#### 4. ¿En qué momento sueles jugar?

1. Mañanas
2. Tardes
3. Noches

**5. ¿Qué tan seguido juegas el fútbol?**

1. Diario
  2. Inter diario
  3. Fines de Semana
  4. Ocasiones Especiales
- (Cumpleaños, reunión familiar, campeonatos)

**6. ¿Cuál es la principal razón por la que practicas fútbol?**

1. Por diversión
2. Por trabajo
3. Por conocer o hacer amigos
4. Por Salud
5. Hobby

**7. Además de jugar al fútbol, ¿practicas otro deporte? (Puede marcar hasta 2 deportes)**

1. Vóley
2. Básquet
3. Natación
4. Ajedrez
5. Billar
6. Karate
7. Solo fútbol
8. Gimnasio
9. Ninguno

**8. ¿Cuál crees que sea la principal razón, porque la gente No practique fútbol?**

1. Por el Trabajo
2. Por el estudio
3. No les gusta
4. Fobia al contacto físico

**9. ¿Cuenta con un teléfono celular?**

1. Sí
2. No
3. No sabe/contesta

**10. ¿Qué sistema operativo usas?**

1. Android
2. Windows
3. IOS
4. BlackBerry OS

**11. ¿Con que frecuencia descargas aplicaciones?**

1. Diario
2. Semanal
3. Mensual
4. Quincenal
5. Anual

**12. Cuando eliges una aplicación móvil,  
¿Con qué frecuencia?**

	1. Nunca	2. Rara Vez	3. A menudo	4. Siempre
¿Primero vez el ¿Almacenamiento?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tomas los servicios ¿Para ver la calidad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿O solo te importa el rendimiento?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**13. ¿Qué tipo de aplicaciones prefieres descargar? (puede marcar hasta 2 opciones)**

1. Juegos    3. Deportes    5. Música  
2. Educativas    4. Noticias    6. Redes Sociales

**14. ¿Antes de descargar una aplicación sueles leer los comentarios?**

1. Si    2. No    3. En Ocasiones

**15. ¿Cómo te enteras de las nuevas aplicaciones? (Puede marcar hasta 2 opciones)**

1. Redes Sociales    5. Periódico  
2. Correo Electrónico    6. Revistas  
3. Paneles publicitarios    7. Tv  
4. Periódico    8. Página web

**16. ¿Cuántas aplicaciones tienes en tu celular?**

1. 1 a 5    3. 9 a 13  
2. 6 a 9    4. Más De 13

**17. ¿Recomiendas a tus amigos las aplicaciones que te gustan?**

1. Nunca    2. Casi nunca    3. A veces  
4. Casi siempre

**18. ¿Tienes alguna aplicación relacionada con el deporte?**

1. Sí      2. No      3. No sabe/ contesta

**19. ¿Qué es lo que te llama más la atención de una app para poder descargarla? (Puede marcar hasta 2 opciones)**

1. Diseño                      3. Entretenido  
2. Facilidad                  4. Seguridad  
5. Opciones de personalización  
6. App Gratuita

**20. ¿Qué funcionalidad te gustaría que tenga nuestra app? (Puede marcar hasta 3 opciones)**

1. Conectividad para reserva de canchas  
2. Organizar equipos en línea  
3. Sistema de apuesta  
4. Notificaciones de algún evento especial (Descuentos)  
5. Atención las 24 horas  
6. Que se pueda vincular con las redes sociales  
7. Chat en línea  
8. Que cuente con un sistema de atención al cliente

**21. ¿De acuerdo con la funcionalidad, Cuanto estarías dispuesto a pagar por el servicio que brinda nuestra app?**

1. S/1-3      2. S/4-7      3. S/7-10      4. S/más de 10

**22. ¿Qué otros servicios te gustaría que brinde nuestra app? (Marcar hasta 2 opciones)**

1. Bebidas                      4. Reserva de asientos  
2. Ropa deportiva              5. Noticias Deportivas  
3. Publicidad personalizada

**23. ¿Cuánto gastas en promedio al mes alquilando canchas en el cual practicas el fútbol?**

1. De 0 a 20      2. 20 a 50      3. Más de 50

*La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su colaboración.*

## ANEXO 2: Focus Group

**Introducción**

Buen día, agradezco cordialmente el hecho de ser parte del focus group que se llevara a cabo el día de hoy, Somos de la Carrera de Administración de Empresas y estamos realizando una investigación para el “**Lanzamiento de una app móvil de interés Deportivo**” llamado soccer now, mi nombre es junior Chávez y seré el encargado de realizar las preguntas.

Esta reunión tomará el tiempo de 45 a 60 minutos aproximadamente, y será grabada; cabe resaltar que dicha grabación será utilizada por nuestro equipo de trabajo y no será transmitido a terceros.

Siéntanse con total libertad en expresar sus opiniones, ya que será de gran ayuda para nosotros, no hay respuesta mala.

Empezamos realizando esta dinámica para conocernos Tenemos 5 minutos aproximadamente para presentarnos cada uno de ustedes los cuales es; Cual es su nombre, que estudia y en q semestre, de donde es y sus hobbies.

¡Comenzamos!

**Moderador: Cada uno de ustedes se presentará.**

**Participante 1:** Estudio Adm de Empresas, 5 ciclo, vivo en Ate y tengo 20 años

**Participante 2:** Estudio Adm de Empresa en la UTP, vivo en Ate, trabajo en una empresa de proteínas y tengo 22 años.

**Participante 3:** Estudio Adm de Redes, en 4 ciclo, vivo en Ate y tengo 19 años.

**Participante 4:** Trabajo en lo que construcción civil además estudio en la Cesar Vallejo 5º ciclo y tengo 21 años.

**Participante 5:** Actualmente estudio la carrera de Adm, vivo en Ate, tengo un negocio en rubro de zapatillas deportivas y tengo 18 años.

**Participante 6:** Muy buenos días con todo ustedes actualmente estudio Adm, vivo en Chosica y estoy en 4ºciclo y tengo 23 años.

**MODERADOR:** Bueno les describiré hacer de la app móvil: SOOCER NOW en si es como Facebook, pero en este caso de futbol donde podrán interactuar y practicar futbol en cualquier parte de tu zona con tus amigos y además podrás incorporar a nuevos jugadores si en caso te falta completar para tu equipo, para q maso menos respondan a las siguientes preguntas.

**MODERADOR:** Primero que nada, les enseñare un logo y luego les preguntare que piensan o pueden deducir. **¿Qué opina de las App móviles deportivas?**

**Participante 1:** Bueno actualmente utilizó un App GUAN WOR donde puedo ver las estadísticas y resultados de los encuentros deportivos, me gusta mucho la liga española, inglesa los cuales son muy competitivos

**Participante 2:** Es una herramienta en donde el cual nos lleva a jugar a diferentes zonas de lima, además de eso es una muy innovador ya ustedes se plantean unir jugadores de diferentes zonas de ate, me parece genial.

**Participante 3:** Pienso q va ayudar bastante a los jóvenes los cuales tiene una no se visto en otro App.

**Participante 4:** Haber, por lo que veo el logo se trata de deporte, ahora el deporte esta elevado, nosotros hace poco fuimos al mundial y eso nos sirvió como impulso para poder inculcar a nuestro hijo para que practiquen futbol. Me gustaría saber más sobre el producto.

**Participante 5:** Bueno, es una gran herramienta para los deportistas en si ahora ya se acerca los jugos panamericanos y creo que tu aplicativo móvil también se acerque a otras áreas deportivas: tenis, básquet, vóley. Etc. para que unos de nuestro joven crezcan sanos.

**Participante 6:** Bueno la verdad no suelo usar los aplicativos móviles, creo puede ser una buena herramienta para esta actualizado del deporte.

**MODERADOR: ¿Practicas deporte y en donde lo haces?**

**Participante 1:** Si, me gusta, pero a mis amigos más.

**Participante 2:** Si, actualmente no mucho por una lesión, pero después de eso lo sigo practicando.

**Participante 3:** No practico mucho, pero lo hago de vez en cuando.

**Participante 4:** El deporte es lo más quiero, no seré un buen deportista, pero en si es algo que me gusta a veces estoy estresado y lo práctico y me olvido de todo por un momento.

**Participante 5:** En general a toda mi familia les gusta y amigos los cual yo casi llevo haciendo 10 años practicándolo.

**MODERADOR:** ¿A ti nació el futbol o te fuiste formando?

**Participante 5:** Desde el momento te tuve uso de razón (5 años) desde ahí me fui formando.

**Participante 6:** bueno en mi caso desde los 10 años estuve en clubes ahí fue donde lo practica hasta hoy en día.

**MODERADOR: ¿En qué momento lo haces?**

**PARTICIPANTE 1:** Bueno en la tarde y en la noche ya que en la mañana no puedo porque estudio.

**REPREGUNTA: ¿A QUE EDAD?**

**Participante 2:** Yo en lo personal desde los 8 años ya que mi papa era un buen jugador

**MODERADOR: ¿Crees que el futbol es un deporte difícil?**

**Participante 3:** Es cuestión de practicarlo si te gusta lo haces, depende de cada uno.

**MODERADOR: ¿Qué tan seguido lo practicas?**

**Participante 1:** Bueno lo hago Inter diario.

**Participante 4:** Bueno en mi caso solo los fines de semana en campeonatos.

**Participante 5:** Yo actualmente lo practico Inter diario ya que estoy participando en un torneo universitario.

**MODERADOR: ¿Cuenta con un celular y desde que año?**

**Participante 4:** Desde ya casi años lo tengo y lo uso diario.

**Participante 2:** yo desde los 12 años

**MODERADOR: ¿QUE SISTEMA OPERATIVO USAS?**

**PARTICIPANTE 5:** Desde los 7 años usos Androide.

**Participante 4:** yo también utilizo androide.

**Participante 1:** Androide siempre lo he usado:

**Participante 2:** El sistema androide siempre lo he utilizado.

**Participante 3:** Bueno androide, pero no conozco de eso.

**MODERADOR: ¿Qué tipo de aplicación descargas habitualmente?**

**Participante 6:** Mayormente tengo redes sociales.

**Participante 3:** En mi caso tengo una App sobre estadística de futbol.

**Participante 4:** Bueno en mi caso es redes sociales.

**MODERADOR: ¿DESCARGAS APLICACIONE MUY SEGUIDAS?**

**Participante 3:** Sinceramente cuando lo necesito (juegos, redes sociales)

**Participante 4:** Bueno en mi caso redes sociales.

**MODERADOR: ¿Antes de descargar una aplicación móvil sueles leer los comentarios de las personas que ya han descargado?**

**Participante: 1:** si leo por a veces el App no sueles ser rápido como se describe.

**Participante3:** En mi caso no he leído por es algo que mi amigo me recomienda.

**MODERADOR: ¿Cómo te enteras de las nuevas aplicaciones?**

**Participante 2:** Buenos tengo más acercamiento a las redes sociales además me llegan notificaciones de las otras App.

**Participante 3:** Mayormente por anuncio de las aplicaciones, pero también molestan esos anuncios.

**Participante 4:** Las redes sociales influyen mucho ya que no sé si me gustaría usarla sin antes haberlo visto.

**MODERADOR: ¿Cuántas aplicaciones tienes en tu celular?**

**Participante 1:** Actualmente tengo 4 aplicativos (solo las más conocidas). Si en caso fuese tu App interesante lo tendría que ver.

**Participante 2:** Si realmente hay un aplicativo interesante, pero mi capacidad de almacenamiento no es muy grande.

**Participante 5:** En mi caso yo objeto con el otro por mi familia práctica fútbol amateur.

**Participante 4:** En mi caso si por el fútbol es lo que me gusta.

**MODERADOR: ¿Recomiendas tus amigos las aplicaciones que te gustan?**

**Participante 1:** Si por a veces les gusta una música y me dicen que les pase ahí es donde le digo que mejor descarguen este aplicativo.

**Participante 2:** No porque, no cuento con mucho espacio.

**MODERADOR: ¿Tienes una aplicación relacionada al deporte?**

**Participante 5:** No, aun porque mi familia no conoce del tema.

**Participante 6:** No mucho porque no tengo un celular con alta gama.

**MODERADOR: ¿Cómo valoras la iniciativa del producto?**

**Participante 1:** En sí me parece genial, pero te recomiendo que no solo te enfoques en deporte sino en otros deportes.

**Participante 6:** Me parece interesante pero no llega a mi localidad.

**MODERADOR: ¿Estarías dispuesto a descargarla?**

**Participante 6:** yo la verdad analizar Y a qué es lo que me ofreces aplicación la diferencias entre el básico y el Premium, Pero sinceramente no pagaría así fuera esenciales la aplicación

**MODERADOR: ¿Qué otras funciones creen que debería agregar a mi aplicación móvil?**

**Participante 3:** Creo que deberían agregar chats para una comunicación en línea.

**Participante 4:** yo les recomendaría lo siguiente por ejemplo en una cancha o una losa podría jugar fútbol y básquet además en las tardes veo más que juegan vóley.

**Intermedio:** je je je... de todos los participantes.

**MODERADOR:** Carlos tu opinión es muy importante porque trabajamos con canchas sintéticas Y estos incluyen espacios para vóley, kioscos que venden bebidas cenas e incluso camisetas

**Cesar:** De acuerdo al moderador les voy a conocer una serie de pasos o características acerca del aplicativo de lo que nosotros les vamos a presentar para que tengan en cuenta, SOCCER NOW en su traducción Fútbol Ahora que queremos dar a conocer nosotros, nosotros damos a conocer muchas cosas a ustedes les ha a pasado que quisieran jugar un partido de fútbol en un día cualquiera pero en este caso nunca han sabido cerca de su barrio conocer canchas disponibles muchas veces ustedes han tenido que ir por ejemplo una cancha y siempre ha estado reservado, ocupado pero en este caso tú en tu barrio conocías ciertas canchas nada más en este caso nosotros te daremos facilitar canchas a lugares de tu localidad además de ello nosotros como aplicativo te

damos a conocer las multiplataforma (la publicidad como persona) es por ello que SOCCER NOW creo este aplicativo con el fin de que ustedes practiquen el futbol en cualquier momento no solamente los sábados y domingos que normalmente ustedes estén acostumbrados a jugar sino en este caso sería todos los días y los días necesariamente tengan tiempo libre.

**Participante 6:** Discúlpame tu aplicativo en si entonces informa sobre las canchas o informa los resultados de los partidos que hay en los campeonatos.

**Moderador:** No claro si, pero en ese caso nuestro aplicativo no te va a dar a conocer las canchas sino te va a facilitar a ti como deportista al que no practica solamente un deporte (RISAS) bueno comenzando y continuando con el focus group la primera pregunta para ir metiéndonos ya casi finalizando el tema con Stewart estaría satisfecho con el aplicativo móvil que donde podrías encontrar con cancha y jugadores en tiempo real estas satisfecho con esos beneficios que tiene el aplicativo móvil.

**Participante 1:** Si me parece realmente interesante el aplicativo porque muchas veces, bueno no todos mis amigos practican futbol y a veces hay gente que le falta 2 jugadores para completar una equipo (EXACTO) entonces que el aplicativo solventa esa solución para realmente disfrutar un partido de futbol, en esa parte me parece muy bien, pero tengo una inquietud lo que pasa que tú no has dicho si el aplicativo solamente está en la Play Store o también está en iOS (Exacto hay más sistemas operativos).

Porque tengo varios amigos que tienen iPhone y posiblemente no lo vayan a descargar porque se quedarían con las ganas de descargar el aplicativo y ni siquiera saben que exista la aplicación.

**Moderador:** Gracias por mencionar ese tema por ahora nosotros que estamos haciendo una STAR UP una idea que recién está fluyendo estamos trabajando con Android y estamos haciendo una aplicación en modo BETA si quieren ustedes lo pueden ir buscando en Play Store y lo pueden encontrar, gracias por tu opinión Stewart.

A continuación con julio tú, estás de acuerdo con esa funcional que tiene la aplicación móvil, de sacar canchas y jugadores libres en tiempo real estás de acuerdo en eso OTASCULO, como para que estén en tiempo real (EXACTO) hoy que sacar canchas, hay un sintético acá en el éxito, sacas una cancha en tiempo real y reservar estás de acuerdo con esa función que tiene la aplicación, bueno si por esa parte ahorraría tiempo(Y TE PARECE EXCELENTE) de una cancha sintética o una de losa viendo todo me ahorraría tiempo también (el tiempo en ir a separar la cancha hasta el éxito porque tú vives por ejemplo en Chosica y no hay en ese tiempo, el tiempo vale oro)

**Moderador:** Bueno gracias julio por tu opinión bueno seguidamente va a intervenir mi compañero de equipo cesar y va a explicar un poco como es que hemos planteado esta aplicación móvil, bueno te doy la palabra compañero cesar.

Que tal mi nombre es cesar como acaba de mencionar el moderador y yo lo voy a hablar un poquito más o menos de que trata el aplicativo, bueno a continuación les voy a decir las características del aplicativo SOCCER NOW nació la idea de negocio que muchas veces nosotros como futbolistas queremos jugar un partido de futbol y no encontramos canchas y muchas veces otro factor sería que no encontramos jugadores para completar un equipo, en este casco SOCCER NOW actúa de forma instantánea con hacerte conocer canchas disponibles alrededor de tu distrito como también te ayuda a que contactes jugadores externos no necesariamente que sean amigos tuyos sino fuera de tu localidad y que este dentro del aplicativo para así completes tu equipo y puedan jugar con partidos amistosos, además de ello el aplicativo te da a conocer enfrentamientos con otros distritos como también el aplicativo hace 2 veces al año campeonatos relámpagos con precios altamente subastados.

Y además de ello el aplicativo la descarga es gratuita y en es por eso que nosotros como aplicativo a ustedes no lo cobramos solamente nosotros cobramos de otra forma de otra manera de hacerte publicidad a ti como jugador para que prograses si en caso nosotros te auspiciamos como aplicativo muchas gracias eso es lo que quería dar a conocer a ustedes.

**Participante 7:** ¿Una pregunta y esa APP cuanto va a pesar?

**Moderador:** A ver, en si el aplicativo no pasa de los 4RAM que son aproximadamente unos 720Megabytes aproximadamente que es casi los mismos que utilizar WhatsApp en este caso.

**Participante 2:** Viendo un poco de eso (SIGUE CONTINUA JULIO) nos estamos enfocando más en las que es las canchas deportivas y nos estamos olvidando del punto estratégico que es los costos en relación a los costos que si yo hago mi reserva más un tanto por ciento (EL PRECIO SERIA MAS QUE NADA) para yo poder reservar y que toda mi gente esté de acuerdo para poder ir.

**C ESAR:** A este caso el tema de costos si tu reservas tu más a la misma cancha deportiva nosotros no te cobramos por la reservación si tu reservas mediante el aplicativo nosotros te cobramos que son 5 dólares eso siempre y cuando uses el aplicativo además de ello nosotros no simplemente sino que además te damos una serie de implementos como bebidas, que usualmente no están acostumbrados la gente , las canchas algunas canchas no tienen bebidas no tienen unos servicios para ustedes y nosotros como aplicativos le damos esa facilidad.

**Participante 6:** disculpa que te corte tú dices lo que es que costaría 5 dólares de reservar la cancha acá nosotros vivimos en Perú y acá no se maneja ese tipo de billete acá manejamos soles (EL PRECIO) y si vamos a dólares sería 15soles aparte de separar la cancha que más o menos es 60soles ósea sería un total de 75 soles cual beneficioso de

tu aplicativo se puede pagar, pero cual es lo beneficioso nos dará un Gatorade un agua noma.

**Geri:** En si claro tú me dirás no le puede favorecer, pero en este caso nosotros podemos a ustedes además que simplemente le damos una serie de implementos además de eso nosotros será pues el 5dolares será unos 3soles más o menos y creo que nosotros no te cobramos por cada jugador te cobramos por partido.

Claro eso lo tengo claro lo que digo yo me refiero es que acá no se maneja el dólar sino nosotros no tenemos un cambista de dólares como manejamos eso.

No el tema del precio en ese caso son 5 dólares, pero en este caso a moneda nacional que estamos acá en Perú.

**Participante 7:** Bueno la verdad nosotros estamos en Perú y como dijo mi compañero Bryan que los dólares poco lo usamos, pero más en soles y ese es el problema como y también quería preguntar como es el método de pago (NO ENTIENDES EL METODO DE PAGO) tampoco entiendo el método de pago si es en tarjeta para reservar el campo ya como dice como se llama no es en jugadores a pagar es en equipo.

**Moderador:** OK, Alexander tu cuando reservas una cancha sintética tu eres el líder del equipo cual es el paso que llegas a la cancha que te dicen el precio cuales son los pasos.

**Participante 3:** Primero nos ponemos de acuerdo con el precio (EXACTO) ósea priorizamos en la plata todo.

**Moderador:** en promedio cuanto te cobra la hora una cancha sintética de día o de noche participante **3:** promedio de día 70soles y de noche no sabría decirte.

**Moderador:** lo que yo le vengo diciendo a cesar lo que yo le que entiendo es lo que la cobra a la cancha ósea a la misma empresa de sintéticas no les cobra a ustedes en porcentaje de tu dinero, pero no dependen que tengo que dar 5horas. Es lo que él les explica y de ahí esa plata como son varios que es a nivel de vitarte que juegan bastante dinero, como una oferta de implementamos el Gatorade algo que te falte a ti por ejemplo una zapatilla eso como una oferta algo que quisiera recalcar geri.

**Moderador:** Gracias geri por el desafío y por recalcarlos detalladamente continuando con el focus group quisiéramos dar el paso a la comida a los bocaditos un favor y explicarlos a los compañeros mientras comemos podemos seguir hablando y conversando sobre el tema sírvanse muchachos no se paren de sus asientos él va a pasar mi asistente

**MODERADOR:** ¿En tu comunidad hay canchas deportivas gratuitas cerca de tu ¿Casa y cuántas hay?

**Participante 3:** si, pero no es sintética es loza, pero no lo usan mucho porque hay peligros y esta oscura

**Participante 5:** si 3 canchas sintéticas, pero siempre paran repletas debería haber más porque en mi localidad hay muchas personas que juegan en especial las personas mayores y los que trabajan en empresa.

**Participante 6:** hay una al costado de mi casa, pero es de loza también es gratis, pero a veces juegan vóley las señoras.

**Participante 2:** Si, pero solo conozco 2 nomas porque son creo yo las más conocidas y siempre están llenas debería de haber mas

**MODERADOR: ¿te gustaría que hubiera más espacios deportivos por la zona dónde vives?**

**Participante 3:** si por que donde vivo solo hay losas de cemento y no me gusta jugar porque resbala y como ya dije enantes si deberían abrir más está repleto de personas.

**Participante 5:** por donde yo vivo hay 3 canchas sintéticas y hay mucha gente que va deberían abrir mas

**Participante 1:** por mi casa también hay canchas, pero de loza, pero si hubiera gras cerca iríamos con mis amigos

**Participante 2:** si con las dos que están cerca a mi casa no abastece a todas las personas ya que por el motivo del mundial ya hasta los niños juegan jajajajaa

**MODERADOR: ¿cuál crees que sea la principal razón por la cual la gente no practique futbol?**

**Participante 2:** creo que es el trabajo y estudio porque hay personas que ya tienen su familia y están más dedicadas a ellos no. Eso creo.

**Participante 3:** hay pocos que no juegan por mi localidad, pero la mayoría de mis amigos lo hace son pocas personas mayores, pero con eso del mundial creo están más consolidados y unidos para el futbol. Hace poco todos los domingos en mi zona organizan campeonatos relámpagos.

**Participante 6:** creo que el trabajo influye ya que algunos trabajan 12 horas al día y algunos 8 pero igual llegan a casa cansados.

**MODERADOR: ¿cuánto gastas en promedio al mes alquilando canchas de futbol?**

**Participante 1:** yo gasto unos 30 soles en promedio gasto más mi agua que lo compro adentro en las canchas y están caras está el doble de afuera y da flojera salir hasta afuera por que las tiendas no están tan cercas.

**Participante 2:** voy una vez al mes y gasto 8 soles es que lo dividimos entre todos mis amigos y nos sale más barato aparte apostamos y a veces no gasto nada cuando gano casi nunca pierdo y si lo hago solo 8 a 10 soles nomas.

**Participante 5:** gasto 10 soles todos los sábados dividimos en partes iguales con mis amigos del barrio aparte para mi agua 3 soles y mi pasaje 2 soles

**MODERADOR: ¿con tanta frecuencia juegas futbol?**

**Participante 1:** 3 veces al mes, pero a veces no son todos los meses un mes si y el otro no. no soy tan habitual

**Participante 2:** una vez al mes cuando mis amigos me llaman nomas, pero siempre una vez al mes

**Participante 5:** todos los sábados sin faltar a mí me gusta mucho el futbol y si lo juego con mis amigos y compañeros de mi promoción es mejor no faltamos ni un sábado es mi pasión y de mis amigos también

**Participante 4:** 5 veces al mes con mis amigos del barrio y mis vecinos a veces, pero sin faltar cualquier día de la semana

**MODERADOR: ¿practicar alguna rutina antes de jugar?**

**Participante 1:** no. Porque mis amigos no lo hacen y me da roche hacerlo solo, pero debería haber personas de la cancha que enseñen algo adicional no para evitar algún desgarre o estiramiento de tendón ya que nos podría pasar a la hora de barrernos jajajajaj

**Participante 3:** si caliente corriendo, pero menos de un minuto no lo tomo algo serio. Pero como dijo mi compañero nos podrías estirar más que es en sintética y quema la cancha

**Participante 4:** no a mí también me daría roche hacerlo jajajaja, pero doy 3 a 4 saltos antes de entrar y con eso es suficiente creo yo jajajajaaa

**Participante 5:** no lo hago porque a veces llego a la hora y no tengo que cambiarme alto qué nomas pro que la hora está corriendo y la señora no espera, pero si nos daría par de minutos para alistarnos seria vacan

**MODERADOR: ¿Participante 1, crees que sería un proyecto exitoso e innovador en Ate Vitarte nuestra aplicación?**

**Participante 1:** Bueno me parece más que todo no por el deporte si no para la Salud ¿no?, hay chicos que también sufren mucho de la salud la ansiedad y también la autoestima también este formar parte de un grupo como que también este formar parte de un grupo como que te apoya a mejorar el, en todo sentido físicamente, psicológicamente y el deporte pues este puede ser muchas maravillas entonces este creo que me parece bien de que una empresa privada este cuente con, con ese tipo de servicios aparte que es innovador ¿por qué? En el Perú no se ve, creo que ustedes van a ser como los que van a comenzar este proyecto ¿Por qué, tú sabes qué hay mucha competencia? ¿Va haber personas que tal vez tengan parecido igual que tú no? ¿Y van a querer la aplicación no? Tal vez en otros distritos, pero tú ya en este caso ya se va posicionar en el mercado y eso realmente se resalta mucho, vas a tener este, si tu aplicación es muy buena muy útil y como te digo en el principio si diversifican el

producto no solo en el fútbol sino en el Básquetbol, fustal en fulbito, en natación, Va ser, la gente lo va querer tener no.

**MODERADOR:** Gracias por tu aporte y diversificar porque es algo que nos va ayudar a nosotros, replantear la propuesta ¿no? Tomando tu palabra, tú dices hay personas o niños en hospitales que están con desnutrición o que están con TBC, Qué te parecería a ti Participante 2, gracias Participante 1. Si la Aplicación aparte de que tú consumes y pagas un porcentaje a la Aplicación, nosotros donemos una parte de nuestro dinero a entidades caritativas, por ejemplo: a niños que estén con TBC con Cáncer o Parálíticos, ¿Qué te parece esa ayuda Social que nosotros haríamos como empresa u organización?

**Participante 2:** Entrando al tema, hablar de desnutrición y desarrollar un programa para que puedas ayudar a otra gente creo yo que me parece bastante bueno, así como tú ayudas, igual te viene y regresa creo que eso sería lo mejor.

**MODERADOR:** Lo esencial.

**Participante 2:** Si tú ayudas a las personas, tu Empresa Crece pues.

**MODERADOR:** Gracias por tu opinión muy concreta y seguimos con el Participante 3, ya que vamos en la ayuda social, ¿Pagarías tú conscientemente el precio de la Aplicación por esta otra funcionalidad o ayuda social? ¿O qué crees tú?

**Participante 3:** Cualquiera pagaría por algo adicional y ayudar a la otra persona ósea me parece bien de la App y ósea de la empresa que son y puedan ayudar a otras entidades para que puedan así sobrevivir.

**MODERADOR:** Gracias Participante 3, cambiando las preguntas ya con el Participante 4, tú compartes la palabra del Participante 1 de diversificar ósea aparte del fútbol, debemos poner por ejemplo fustal podemos poner Vóley, Básquet, ¿Qué te gustaría a ti que Implementemos?

**Participante 4:** Claro yo estoy de acuerdo en eso porque ustedes están fomentando el deporte óseo el deporte acá en el Perú lo vemos, los varones fútbol, mujeres vóley, ¡No! Entonces eso tendría que cambiar. Como dice el Participante 1, me parece muy bien, sí me gusta su propuesta.

**MODERADOR:** Continuando con el Participante 5 e yo he visto que tú eres una persona muy amigueru y muy sociable, aparte tomando la palabra del Participante 4, ¿Te gustaría que la aplicación sea para mujeres, ósea aparte para hombre sea para mujeres?