

MY COACH

PROSPECTO TÉCNICO

**STALY ANDRÉS ARDILA DAZA
ALVARO FELIPE CRUZ MESA**

**Investor Deck – Proyecto de emprendimiento para optar el título de
PROFESIONALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Directores

CLAUDIO ALBERTO MORENO LÓPEZ

Ing. Automatización

PAOLA MARCELA REYES RODRIGUEZ

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C**

2024

NOTA DE ACEPTACIÓN.

Nombre
Director de trabajo de Grado

Nombre
Jurado 1

Nombre
Jurado 2

Bogotá D.C. Febrero de 2024

DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Mario Posada García Peña

Consejero Institucional

Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Vicerrectora Académica

Dra. Maria Fernanda Vega de Mendoza

Vicerrector Administrativo y Financiero

Dr. Ricardo Alfonso Peñaranda Castro

Vicerrectora de Investigaciones y Extensión

Dra. Susan Margarita Benavides

Secretario General

Dr. Jose Luis Macias Rodriguez

Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carlos Mauricio Veloza Villamil

Directora del Programa de Negocios Internacionales

Luz Rocio Corredor

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

TABLA DE CONTENIDO

	Pag.
RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
1. DESCRIPCIÓN DE EMPRESA	10
2. PROBLEMA PARA RESOLVER	11
2.1 Actores	13
2.2 Cliente objetivo:	13
3. PROPUESTA ÚNICA DE VALOR	14
3.1 Generación de valor para el cliente:	15
3.2 Resolución al problema comparativamente al resto de soluciones disponibles en el mercado:	16
4. MOMENTO	17
4.1 Tendencias del sector y tendencias globales	17
4.2 ¿Por qué la creación de la empresa ahora?	18
4.3 ¿Cuáles han sido los avances, aprendizajes y retos?	18
5. TAMAÑO DE MERCADO	21
6. EQUIPO	22
7. MODELO DE NEGOCIO	26
7.1 Generación de ingresos	26
7.1.1 Planes mensuales	26
7.2 Modelo de pricing	27
7.3 Planta y equipo	28
8. APROXIMACIÓN AL MERCADO	29
9. COMPETENCIA	31
10. ASPECTOS FINANCIEROS	32

11	UNIDADES ECONÓMICAS	33
12	MAPA DE RUTA	34
13	TAMAÑO DE LA INVERSIÓN Y USO DE LOS FONDOS	35
14	POR QUÉ SE DEBERÍA INVERTIR EN ESTA SOLUCIÓN/EMPRESA	36
14.1	Ventaja de la empresa	36
14.2	Sostenibilidad en la empresa	36
	BIBLIOGRAFÍA:	38

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Modelo Canvas	15
Figura 2 Número de espectadores en los mundiales	18
Figura 3 Población niños y jóvenes de Kennedy	21
Figura 4 Foto de Staly Andrés Ardila Daza	22
Figura 5 Foto de Alvaro Felipe Cruz Mesa	23
Figura 6 Foto de Daniel Felipe Gonzales Garcia	24
Figura 7 Flujograma de procesos	30
Figura 8 Tabla de Finanzas	32
Figura 9 Cotización #1	40
Figura 10 Cotización #2	41
Figura 11 Cotización #3	42

RESUMEN

La empresa My Coach inicio como un proyecto de vida de tres compañeros y grandes amigos los cuales tenían una visión de poder generar una gran organización que tuviera un gran beneficio para la sociedad. Gracias a estas ganas de emprender, nació la idea de crear un gran servicio de entrenamientos personalizados a domicilio con énfasis en futbol para niños y jóvenes apasionados por este deporte tan popular a nivel local y mundial.

My Coach inicio con un profesor quien tiene el conocimiento fundamental y especializado para el entrenamiento de futbol, gracias a la prueba piloto que se realizaron con dos clientes, se logró identificar los principales problemas para tener en cuenta para que la empresa ofreciera el mejor servicio a cada uno de los futuros clientes. Problemas tales como la inasistencia de un profesor por temas externos, el clima que muchas veces impedía el entrenamiento por fuertes lluvias, entre muchos otros problemas los cuales se le dieron solución día tras día.

My Coach ahora es una empresa que ya posee varios entrenadores personalizados para la atención al público, y se piensa ir mejorando en la publicidad de la marca para así poder cumplir con uno de los grandes objetivos, el cual es poseer tanto trabajo como se posible y contratar mucho personal, ayudando a disminuir la tasa de empleo generando muchos empleos dignos. A su vez, contratar los mejores entrenadores que ofrece el mercado, para brindar el mejor servicio nacional, contribuyendo igualmente a la salud de muchos jóvenes colombianos.

Palabras clave:

- Entrenamientos
- Personalizado
- Domicilio
- Futbol
- Salud

INTRODUCCIÓN

Llevar a cabo la práctica de un deporte tiene grandes beneficios en la salud física y mental, adicionalmente brindan un desarrollo en las habilidades psicológicas y motrices de quien lo practique. Es por ello por lo que practicar un deporte desde temprana edad es de gran ayuda para brindar un desarrollo óptimo en las habilidades, en la capacidad cognitiva, en el desarrollo de una disciplina, entre otros.

Actualmente existen distintos tipos de actividades deportivas, entre ellas la más popular es el fútbol contando con alrededor de 1.000 millones de practicantes anuales de este deporte y asimismo contando con un aumento constante en la cantidad de espectadores de la copa mundial de fútbol.

Recibir una guía personalizada es de gran utilidad para llevar a cabo un entrenamiento idóneo y asimismo brindar solución a distintas problemáticas como:

- Ocio.
- Malos hábitos.
- Sedentarismo por falta de actividad física.
- Salud mental.
- Mayor riesgo de acercamiento a cualquier tipo de vicio.

1. DESCRIPCIÓN DE EMPRESA

Empresa deportiva dedicada a brindar servicio de clases personalizadas en zonas verdes aledañas a conveniencia del cliente con énfasis en fútbol para campeones de 5 años hasta 17 años con el fin desarrollar, mejorar y mantener sus capacidades físicas, motoras, psicológicas y técnicas. Buscando así acercarlos al éxito deportivo y/o a los objetivos propuestos.

Fecha de elaboración:

03 de junio de 2023.

2. PROBLEMA PARA RESOLVER

Al tratar de solucionar un problema que va ligado a los buenos hábitos y la salud física en los rangos de edad mencionados anteriormente, se considera que es un problema importante para la sociedad.

Inicialmente, hablando del servicio prestado a niños y jóvenes, es necesario conocer a los actores involucrados para poder comprender el problema, en este caso son los padres (o acudientes) y los hijos, pero ¿Por qué los padres? Los niños acumulan gran cantidad de energía que usualmente no saben emplear de manera tal que represente un beneficio para ellos, puesto que no saben cómo hacerlo correctamente, y sus padres, quienes son los encargados de brindarles una correcta crianza, muchas veces se encuentran ocupados trabajando con el fin de brindarles todo lo necesario para que tengan un gran futuro, lo cual les imposibilita el correcto proceso de desarrollo y aprendizaje con sus pequeños.

Cuando esto no es atendido, de una u otra manera, se puede ver reflejado en problemas para los niños al momento de toparse con una mala guía con el objetivo de resolver algún problema (Computador, televisor, celular, drogas, etc.).

Actualmente se vive en una época digital donde la salud y responsabilidad de los niños puede estar en un gran riesgo, puesto que, la actividad física que los niños llevan a cabo es poca y su compromiso muchas veces es bajo al no encontrar una motivación. Esto resultando en problemas como:

- Ocio.
- Malos hábitos.
- Sedentarismo por falta de actividad física.
- Salud mental.
- Mayor riesgo de acercamiento a cualquier tipo de vicio.

Estos problemas sociales My Coach ayuda a evitarlos mediante un acompañamiento profesional enfocado al deporte y la disciplina. Además de esos problemas sociales, My Coach tiene como objetivo eliminar los problemas que se viven en el común para poder llevar a cabo un entrenamiento efectivo y constante, estos son:

- Las escuelas de fútbol no ofrecen clases personalizadas en el horario y lugar de conveniencia.
- Falta de tiempo para el acompañamiento de los niños en su desarrollo deportivo integral.

- Tiempos de desplazamiento y transporte.
- Falta de conocimiento en el entrenamiento de fútbol.
- Falta de confiabilidad en los entrenadores.

Llevar a cabo la práctica de un deporte brinda beneficios tanto a la salud física como a la salud mental, ya que brinda sentido de bienestar a las personas que lo practican, actitud positiva al momento de enfrentarse a un desafío y mayor energía en el día. Adicionalmente practicar algún deporte ayuda a personas que padecen de ansiedad, depresión y TDAH.

Ansiedad: Según la Universidad de Chile «El ejercicio también actúa como un tratamiento natural y eficaz contra la ansiedad. Alivia la tensión y el estrés, aumenta la energía física y mental, y mejora el bienestar, igualmente mediante la liberación de endorfinas».

Depresión: Se conoce que el ejercicio reduce la neuro inflamación y que pacientes que padecen de trastorno depresivo mayor cuentan con moléculas proinflamatorias, como el factor de necrosis tumoral alfa (TNF α), y las interleuquinas IL-1 β , IL-6, e IL-2R. Adicionalmente el ejercicio trae consigo beneficios como el sentimiento de bienestar, calma y felicidad, esto gracias a que se elevan las endorfinas y asimismo aumenta la liberación de hormonas y neurotransmisores.

TDAH: Practicar cualquier tipo de actividad que requiera actividad física aumenta los niveles de dopamina, norepinefrina y serotonina, fortaleciendo respuestas cognitivas al cerebro y controlando impulsos. (Universidad de Chile, 2021)

Adicionalmente, según salud Capital (2023)

«El sedentarismo y la inactividad física son los principales factores de riesgo que se pueden modificar para mejorar las condiciones de vida; sin embargo, en Bogotá, cinco de cada diez mujeres y cuatro de cada diez hombres mayores de 18 años no realizan actividad física. En la ciudad los mayores índices de sedentarismo se registran en las localidades de Bosa, Usme, Santa Fe, Ciudad Bolívar y San Cristóbal.

Hacer ejercicio de manera regular reduce entre 20% y 35% los riesgos de sufrir enfermedades cardiovasculares; entre 26% y 28% de hipertensión; entre 20% y 30% de cáncer de mama, diabetes tipo 2 y accidente cerebrovascular, y entre 30% y 40% de cáncer de colon.»

2.1 Actores

- Padres o acudientes.
- Niñas, niños y jóvenes quienes practican fútbol.
- Entrenadores profesionales en el área deportiva con conocimientos profundos en fútbol.
- Área administrativa My Coach.

2.2 Cliente objetivo:

Acudiente (padres, abuelos, hermanos, tíos, entre otros) que tengan a su campeón(a) en escuela de formación de fútbol, a su vez que dispongan de poco tiempo para criar a su campeón(a) y posean un estrato socioeconómico alto para permitirse pagar por el desarrollo físico motorizado personalizado de su campeón(a).

Él campeón o campeona debe tener una edad entre 5 a 17 años.

3. PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

Entrenamiento personalizado a domicilio con énfasis en fútbol a campeones con edades entre 5 a 17 años, que tengan como objetivo mejorar sus hábitos y capacidades físicas, técnicas y psicológicas para un óptimo desarrollo competitivo en este deporte.

La idea de negocio resuelve todos los problemas relacionados con parte de la formación de los niños, niñas y jóvenes, ya que busca ayudarlos a generar hábitos de vida saludables, potenciar su condición física, psicológica y mente. Asimismo, alejarlos de problemáticas sociales a las cuales se encuentran expuestos en su diario vivir.

Adicionalmente:

- Disminuye la inactividad física en esa población.
- Fortalece habilidades en los niños, niñas y adolescentes como el autoconocimiento, el control de las emociones y las habilidades sociales como la comunicación y el trabajo en equipo.
- Promueve la igualdad de género en el deporte.
- Aporta a la prevención de conductas de riesgos como el reclutamiento infantil, la delincuencia juvenil, consumo de sustancias psicoactivas, entre otros.
- Promueve el acompañamiento de los padres en los procesos de formación de sus hijos. (Mindeporte, 2023)

Por otro lado, en una ciudad como Bogotá en donde el tiempo de desplazamiento es alto por la distancia y la dificultad de movilidad que se experimenta, es necesario para un óptimo y fácil desarrollo integral de niños, niñas y jóvenes realizar entrenamientos personalizados con énfasis en fútbol a domicilio, para no interrumpir su proceso de desarrollo integral.

Horario Académico: Un factor de suma importancia para tener en cuenta son los horarios académicos que pueden interferir para llevar a cabo la prestación del servicio de entrenamiento personalizado, para esto se tuvo en cuenta los siguientes horarios:

Horario de estudio #1: Entre 6:00 am - 3:00 pm Jornada Única. **Horario de estudio #2:** Entre 12:00 pm - 6:00 pm Jornada tarde. **Horario de estudio #3:** Entre 6:00 am - 12:00 pm jornada mañana.

Teniendo en cuenta esta información se conoce que las clases se llevarán a cabo en cualquier franja horaria, puesto que, los horarios de los clientes potenciales permiten que se puedan llevar a cabo los entrenamientos en cualquier momento franja horaria logrando un mayor alcance.

1.1 Canvas

Figura 1

Modelo Canvas

Compañía: MY Coach

<p>Asociaciones Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deportivas ponny S.A.S. - Escuela de formación de fútbol LEEDS. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de planes de entrenamiento. - Creación de plan de marketing. - Contratación de entrenadores. - base de datos de clientes. 	<p>Propuestas de Valor</p> <p>-Entrenamiento personalizado a domicilio con énfasis en fútbol a campeones con edades entre 5 a 17 años, que tengan como objetivo mejorar sus hábitos y capacidades físicas, técnicas y psicológicas para un óptimo desarrollo competitivo en este deporte.</p>	<p>Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Relación directa. -Proceso de fidelización por medio de contenido de valor. -Actividades deportivas al aire libre. 	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Acudiente (padres, abuelos, hermanos, tíos, entre otros) que tengan a su campeón(a) en escuela de formación de fútbol, a su vez que dispongan de poco tiempo para criar a su campeón(a) y posean un estrato socioeconómico alto para permitirse pagar por el desarrollo físico motriz personalizado de su campeón(a).</p>
<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos - Económicos - Intellectuales - Físicos 			<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> -Redes sociales (facebook, instagram, Whatsapp) -interacciones en eventos de fútbol. 	
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inversión inicial. -Costos fijos de la empresa. -Costos variables. 			<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pago directo por venta de los servicios 	

Nota: En esta ilustración se puede observar el Canvas elaborado para My Coach

3.1 Generación de valor para el cliente:

Al tratarse de una organización comprendida como empresa, se contará con mayor disponibilidad, acompañamiento, profesionalismo y experiencia conjunta de los profesores y profesionales que cuentan con experiencia en el campo tanto deportivo como administrativo.

El cliente ya no tendrá el problema de la poca disponibilidad que un solo entrenador pueda disponer al programar clase para el día a conveniencia del cliente, ya que My Coach al ser una empresa bien estructurada en todas sus ramas, contará con la disponibilidad de varios profesores en caso de requerirse. Adicionalmente, My Coach solucionará la inseguridad en los clientes al contratar un entrenador particular desconocido que posiblemente ponga en riesgo el bienestar de su familia; ya que, al tratarse de una empresa bien constituida, contará con el respaldo y la confiabilidad de con quién se está contratando el servicio de entrenamiento personalizado, gracias a la selección minuciosa en la contratación del personal.

Por último, y quizás uno de los puntos más importantes que My Coach les ofrece a sus clientes, es la gran ventaja de llevar el servicio de entrenamiento personalizado al lugar a conveniencia del cliente. Esto con el fin de combatir la falta de disponibilidad para el entrenamiento de los campeones, por temas de disponibilidad de tiempos y desplazamiento en la congestionada capital.

MISIÓN:

Contribuir en el mejoramiento psicomotriz y mental de cada uno de nuestros alumnos.

VISIÓN:

Ser la marca de entrenamientos personalizados enfocado al fútbol más grande del país.

3.2 Resolución al problema comparativamente al resto de soluciones disponibles en el mercado:

A pesar de que muchos padres de familia llevan a sus hijos a centros deportivos para explotar todo su potencial, mejorar su salud, eliminar tiempo de ocio, entre otras grandes problemáticas, los niños, niñas y jóvenes siempre van a requerir tiempo de acompañamiento extra, puesto que al estar en etapa de aprendizaje, cada momento que ellos pasan de su vida absorben lo que ven y quieren ponerlo en práctica sin saber muchas veces qué tipo de enfoque le están dando, sin darse cuenta a su vez, que esto podría estarles perjudicando su óptimo desarrollo integral.

Al tratarse de una empresa con un gran equipo de trabajo especializado en cada área, genera más respaldo y dedicación para hacer un excelente trabajo para el cliente que se le presta el servicio. Por otro lado, al poseer un sistema de entrenamiento personalizado a domicilio, da solución a la poca oferta de este servicio de entrenamiento personalizado con énfasis en fútbol.

4. MOMENTO

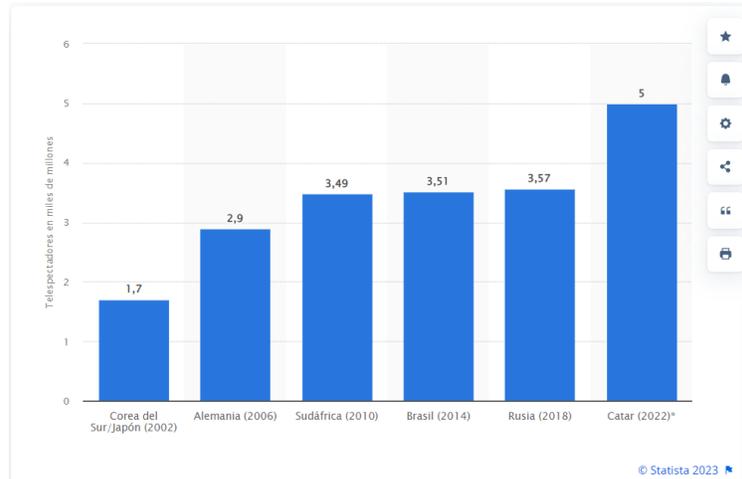
4.1 Tendencias del sector y tendencias globales

En Colombia:

- Según la liga de fútbol de Bogotá hay 220 clubes afiliados a la LIGA FÚTBOL BOGOTÁ.
- El fútbol se ha posicionado como el deporte más popular en Colombia gracias a la gran historia con la que cuenta Colombia en este deporte. Jugadores como el Pibe Valderrama, el Tino Asprilla, Fredi Rincón, René Higuita, entre otras grandes figuras prendieron el amor de los colombianos hacia este deporte, demostraron la calidad y posibilidad de jugar en el extranjero en equipos de alto nivel. Colombia ha tenido un gran apoyo a este deporte y es tanto que, en el 2022, sin que Colombia clasificara, más de 200.000 colombianos asistieron al mundial de fútbol.
- Los ingresos operacionales agregados de todos los clubes ascienden a los \$567 MMS COP, lo que ubicaría al FPC en el puesto #276 dentro del ranking de la Revista Semana. A nivel mundial el fútbol es posiblemente el deporte más popular y seguido del mundo, aunque se queda por detrás de la natación pese a superar los 1.000 millones de practicantes en el mundo. El deporte del balón y los once jugadores reúne cada vez a más gente para disfrutar de él en cualquier superficie, ya sea tierra, césped natural o césped artificial.

Figura 2

Número de espectadores en los mundiales



Nota: En esta ilustración se puede observar el aumento de espectadores de lo mundiales. Statista. (2022). Número de personas que vieron la Copa Mundial de Fútbol por la televisión entre 2002 y 2022.

4.2 ¿Por qué la creación de la empresa ahora?

El negocio tendrá un gran potencial en la actualidad y el futuro al tratarse de un negocio enfocado al fútbol, ya que, el fútbol es el deporte a nivel mundial con mayor popularidad e influencia a nivel mundial. Por otro lado, como se puede observar en la gráfica anterior, el fútbolha tenido un aumento constante en sus espectadores año tras año, lo que nos garantiza que este deporte tiene y seguirá teniendo un gran público.

4.3 ¿Cuáles han sido los avances, aprendizajes y retos?

El inicio de My Coach se llevó a cabo en junio, en donde se estudiaron distintas problemáticas que pueden presentarse gracias a la experiencia de Daniel García en el campo, un ejemplo es que es posible que un profesor no pueda asistir por distintos motivos, para esto nos contactamos con el profesor Marlon Becerra, para en caso tal de que Daniel no pudiera llevar a cabo una clase.

A partir del mes de julio se dio la creación de planes de entrenamiento como se puede observar en el apartado “Modelo de Negocio”. A partir de este momento se tomaron acciones para introducirnos en la localidad de Kennedy gracias a que esta es la localidad donde se cuenta con mayor favorabilidad para ingresar, ya que los clientes que Daniel ha dictado clases de entrenamiento personalizado se encuentran en su mayoría en dicha localidad y son de gran ayuda

para dar a conocer a My Coach.

Para el mes de agosto se llevó a cabo la primer clase de entrenamiento personalizado de My Coach en donde el cliente adquirió el plan básico que cuenta con intensidad de entrenamiento de una hora semanal durante un mes, sin embargo, el cliente quiso mejorar su plan de entrenamiento al plan intermedio con intensidad de entrenamiento de dos horas semanales durante un mes, en este momento nos dimos cuenta que las clases de entrenamiento fueron bien recibidas y el cliente al buscar un mejor desarrollo en las habilidades de su campeón quiso aumentar este plan.

En septiembre un prospecto dio a conocer su interés en adquirir nuestros servicios de entrenamiento personalizado, sin embargo, no era para un campeón, sino para dos campeones. Cuando esto surgió se contaba con un problema y es que en los planes manejados anteriormente no se contaba con un precio para el entrenamiento de dos campeones y/o campeonas, por lo que se sucedieron cuatro cosas:

1. Se cree que esta situación se presentará constantemente ya que es posible que los acudientes cuenten con más de un campeón o campeona.
2. Este tipo de clases no perderán el foco de ser clases de entrenamiento personalizado y son dinámicas.
3. Se dio la creación de nuevos planes de entrenamiento.
4. El cliente realizó la adquisición del plan intermedio.

Desde un inicio de la creación de My Coach, se buscó que Daniel no lleve a cabo sesiones de entrenamiento, sino únicamente en casos especiales. Sin embargo, en los inicios de My Coach se acordó que fuera él quien llevaría a cabo las sesiones de entrenamiento, es por esto por lo que en el transcurso del mes de septiembre Daniel brindó una capacitación general para el entrenador Marlon con la finalidad de que a partir del mes de octubre las clases de la pareja de campeones fueran dirigidas por este entrenador.

Adicionalmente, en Octubre contamos con una asesoría profesional brindada por Brayan Guerrero magíster en desarrollo de software de la Universidad Javeriana, en donde nos informó que para desarrollar la aplicación que deseamos se podría llevar a cabo en el plazo de un año y tendría un costo de \$900.000.000, ser llevada a cabo por 5 programadores y se requieren aproximadamente \$500.000.000 adicionales para mantenimiento, servidores, pruebas de riesgo, pruebas de ataque cibernéticos, entre otros. Para un total de aproximadamente \$1.400.000.000.

En noviembre se le delegó el campeón que ingresó a My Coach en agosto para que la totalidad de estudiantes actuales fueran manejados por el entrenador Marlon y con el fin de contar con un mayor conocimiento del progreso en estas clases se le solicitó brindar un informe semanal a Daniel con el fin de que se diera seguimiento constante y óptimo de estas clases para analizar si estas sesiones se están llevando a cabo de manera adecuada. Por otra parte, en noviembre se planifica una clase de seis campeones que serán divididos en grupos de dos para un total de tres grupos conformados por parejas.

Finalmente se contó con otra asesoría profesional por parte David Zapata economista enfocado en el análisis de riesgo financiero en empresas que ha llevado a cabo asesorías en creación de empresas, una de estas fue en el 2020 para un emprendedor de la Universidad de la Salle, quien nos recomendó no enfocarnos en toda una localidad, sino en un barrio en específico con el fin de abarcar ese mercado, contar con una mejor segmentación y brindar un desarrollo óptimo a My Coach, ya que como David Zapata nos comentó que varios emprendimientos suelen fallar porque no se concentran en un nicho de mercado en específico y quieren abarcar la mayor parte posible del mercado, mientras que lo recomendable es empezar de lo micro a lo macro.

Gracias a esto se decidió que en vez de abarcar toda la localidad de Kennedy nos enfocaremos en el barrio castilla el cual es en el que contamos con mayor presencia y conocimiento ya que Daniel García desarrolla gran parte de sus actividades profesionales en ese sector y Álvaro Cruz ha vivido allí durante casi toda su vida por lo que se cuenta con distintos clientes potenciales, conocimiento de zonas con mayor concurrencia de escuelas de fútbol, zonas verdes para llevar a cabo entrenamientos, entre otros factores.

5. TAMAÑO DE MERCADO

El tipo de clientes de My Coach son personas que estén interesadas en llevar a cabo un entrenamiento personalizado enfocado al fútbol en zonas verdes aledañas a su domicilio para sus campeones de 5 a 17 años. A partir de que estemos consolidados en este mercado iniciando por segmentar nuestro público a la localidad de Kennedy, en dónde nuestro barrio inicial será el barrio castilla, seguiremos abarcando cada uno de los barrios de la localidad, posteriormente poder brindar el servicio a toda Bogotá, para así tener una mayor recorrido y reconocimiento y llegar a consolidarnos en las principales ciudades de Colombia.

Figura 3

Población niños y jóvenes de Kennedy



Nota: En esta ilustración se puede observar la población de Kennedy entre 5 a 17 años. Secretaria de Salud. (2023). Pirámide poblacional por localidades en Bogotá

Como se mencionó anteriormente, se esperará un crecimiento porcentual de la empresa My Coach, en donde se irá abarcando año tras año una nueva localidad, ciudad hasta llegar a abarcar Colombia completamente y así empezar a hacer proyecciones para llegar a crear una empresa internacional.

6. EQUIPO

El equipo administrativo inicial de My Coach estará conformado por dos estudiantes apasionados a los negocios y por un profesional en el área de ciencias del deporte. Este gran equipo está perfectamente pensado y equilibrado para el tipo de negocio sobre el cual va a participar My Coach. Puesto que estará dividido por áreas en las cuales cada uno se especializa más; en el caso de la parte administrativa, plan de negocios, plan de marketing, área financiera y propuesta de valor, estarán a cargo de Staly Ardila y Álvaro Cruz, estudiantes de último semestre de negocios internacionales, y el apartado de creación de planes, alianzas estratégicas, seguimiento de entrenamientos y área de talento humano, estará a cargo de Daniel García, profesional en ciencias del deporte y especializado en el área de entrenamiento deportivo infantil con énfasis en fútbol.

Participantes:

Staly Ardila:

Figura 4

Foto de Staly Andrés Ardila



Nota: fotografía de primer integrante.

Estudiante de negocios Internacionales encargado principalmente de la generación de valor de la empresa, a partir de información recopilada por bases de datos donde se hablen de las principales problemáticas para proponer soluciones en los planes ofrecidos por la empresa. Por otro lado, encargado de la parte financiera de la empresa.

Experiencia:

-Hilos e hilazas y más:

- Vendedor por mostrador.
- Manejo de grandes inventarios.

-Capricho Col.

- Cofundador de la marca.
- Creador de valor en publicaciones.
- Prospección y gestión de clientes.
- Atención al público.
- Creación de planes de acción.

-Pavco wavin

- Seguimiento a proveedores.
- Seguimiento a contratos.
- Manejo de Excel avanzado.
- Manejo de SAP.

Alvaro Cruz:

Figura 5

Foto de Alvaro Felipe Cruz Mesa



Nota: fotografía segundo integrante.

Estudiante de negocios Internacionales encargado principalmente de captar el valor, gestionando prospectos con el fin de llevar a cabo la venta del servicio y generar estrategias de venta de acuerdo con los datos obtenidos por interacciones. Adicionalmente, brindar asistencia a Staly en los temas financieros.

Asia Investment and Services Group Limited:

- Asesor comercial.
- Asesoramiento comercial B2B y B2C.

- Prospección y gestión de clientes.
- Gestión de relaciones con clientes (CRM).

- Llamadas en frío.

Coleplast Ltda:

- Asistente administrativo.
- Creación de facturas.
- Identificar necesidades en la empresa para priorizar las tareas y cumplir los objetivos.
- Resolución de problemas.

Idiomas:

- Inglés B2.
- mandarín HSK Ⅲ (En formación).

Daniel García:

Figura 6

Foto de Daniel Felipe Gonzales Garcia



Nota: fotografía tercer integrante.

Profesional en ciencias del deporte. Cuenta con experiencia de 6 años en el ámbito profesional, como lo son en áreas de entrenamiento deportivo enfocados al fútbol en niños, tanto en clubes de formación como dictando entrenamiento personalizados. Él estará encargado de la creación de valor mediante los recursos que se dispongan.

Experiencia:

- Entrenador deportivo con énfasis en fútbol formativo con niños de 5 a 15 años siendo entrenador y formador en el desarrollo de habilidades y psicomotricidad.

- Asistente técnico y mecánico de las Selecciones Bogotá y Cundinamarca de Rugby en silla de ruedas, deporte para personas en condición de discapacidad.
- Participación en juegos para nacionales Bolívar 2019 (2 años).
- Entrenador y formador deportivo en Asociación colombiana de personas con esquizofrenia y sus familias (ACPEF) manejando población con discapacidad psicosocial(2 años).
- Entrenador personalizado independiente con 7 deportistas de diferentes edades entre los 7y los 18 años.
- Entrenador personalizado independiente en población adulta con énfasis en la salud y la mejora de la composición corporal, instauración de hábitos de vida saludable. Gracias a la formación, conocimiento y experiencia profesional de cada uno de los integrantes en los campos que desarrollamos en My Coach, se dará una consolidación y crecimiento óptimo de la empresa.

7. MODELO DE NEGOCIO

7.1 Generación de ingresos

La generación de ingresos en la empresa será principal y únicamente por venta de sesiones de entrenamiento personalizado vendidas a nuestros clientes, lo que comprendería:

7.1.1 Planes mensuales

Plan básico: 1 sesión semanal

1 hora 5 minutos por sesión semanal

Pago por sesión a entrenador: \$32.000 (1 sesión) + \$6.000 sin moto o \$8.000 con moto (transporte) = \$38.000 o \$40.000 (con moto)

Un jugador:

Pago mensual entrenador= \$152.000 o \$160.000 (con moto). Dos jugadores:

Pago mensual entrenador: \$200.000

Cobro 1 jugador: \$50.000 la sesión = mensualidad: \$200.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$40.000

Cobro 2 jugadores: \$90.000 la sesión = MENSUALIDAD: \$360.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$160.000

Plan intermedio: 2 sesiones semanal

2 horas y 10 minutos semanales.

Pago a entrenador: \$64.000 (2 sesiones) + \$12.000 sin moto o \$16.000 con moto (transporte) = \$76.000 o \$80.000 (con moto)

Un jugador:

Pago mensual entrenador = \$304.000 o \$320.000 (con moto). Dos jugadores:

Pago mensual entrenador = \$400.000.

Cobro 1 jugador: \$95.000 por dos sesiones semanales = \$380.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$60.000

Cobro 2 jugadores: \$160.000 por dos sesiones semanales = MENSUALIDAD: \$640.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$240.000

Plan avanzado: 3 sesiones semanal

1 hora y 5 minutos = 3 horas y 15 minutos semanales

Pago a entrenador: \$96.000 (3 sesiones) + \$18.000 o \$24.000 con moto (transporte) = \$114.000

o \$120.000 (con moto)

Un jugador:

Pago mensual entrenador = \$456.000 o \$480.000 (con moto). Dos jugadores:

Pago mensual entrenador = \$600.000.

Cobro 1 jugador: \$140.000 por tres sesiones semanales = \$560.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$80.000

Cobro 2 jugadores: \$270.000 por tres sesiones semanales = MENSUALIDAD: \$960.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$360.000

Plan total crack: 4 clases semanales

1 hora y 5 minutos = 4 horas y 20 minutos semanales

Pago a entrenador: \$128.000 (4 sesiones) + \$24.000 o \$32.000 con moto (transporte) = \$152.000

o \$160.000 (con moto)

Un jugador:

Pago mensual entrenador = \$608.000 o \$640.000 (con moto). Dos jugadores:

Pago mensual entrenador = \$800.000.

Cobro 1 jugador: \$184.000 por cuatro sesiones semanales = \$736.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$96.000

Cobro 2 jugadores: \$360.000 por cuatro sesiones semanales = MENSUALIDAD: \$1.440.000

Excedente luego de pago a entrenador: \$640.000

7.2 Modelo de pricing

El modelo para implementar en un futuro es el CPC, ya que brinda a My Coach la posibilidad de darse a conocer de una manera efectiva y económica, ya que la modalidad CPC permite crear anuncios personalizados de acuerdo con el público objetivo y el costo es generado cuando la persona hace clic en el anuncio, lo cual es positivo puesto que si da clic es porque el servicio le generó interés brindando prospectos con una gran posibilidad de compra.

Se cuenta con un ticket promedio de \$370.000, ya que en estos meses transcurridos se ha vendido un total de \$740.000 a dos clientes, se considera que este servicio es un servicio de high

ticket porque su precio es de alto costo y valor. Por otra parte, al tratarse de un servicio de entrenamiento personalizado se entiende que sea un producto high ticket puesto que brinda grandes beneficios en la salud física, mental, psicológica, motriz, entre otros.

7.3 Planta y equipo

Este tipo de negocio no cuenta con algún tipo de inversión para planta y equipo por la modalidad de negocio con la que se cuenta, sin embargo, si es necesario realizar una inversión inicial por cada profesor, siendo un total de \$362.200 c/u. Esta inversión le brinda al profesor el equipo necesario para llevar a cabo las clases personalizadas y dotación.

Equipo de trabajo:

- 12 platillos
- 6 aros
- 2 balones #3 y #4
- 6 conos pequeños opcional
- 1 juego Bandas cerradas
- 1 bandas abiertas
- 1 bases inestables
- 1 escalera de coordinación

Dotación:

- Gorra
- Chaqueta cortavientos

8 APROXIMACIÓN AL MERCADO

La captación de clientes se llevará a cabo mediante redes sociales, para esto se está generando contenido de calidad con clientes actuales con el fin de tener una red social atractiva para los prospectos, inicialmente el crecimiento de las redes sociales se lleva a cabo bajo modalidad SEO con el objetivo de generar mayor confiabilidad al cliente y suplir la demanda actual, al momento de contar con una red social y equipo de trabajo estructurado se llevará a cabo un crecimiento SEM para estar preparados y suplir la nueva demanda generada al llevar a cabo una pauta publicitaria.

Actualmente se cuenta con un promedio mensual de dos prospectos, al momento de estar preparados para un crecimiento bajo modalidad SEM, se llevará a cabo bajo el pago CPC, ya que como se mencionó anteriormente brinda a My Coach la posibilidad de darse a conocer de una manera efectiva y económica, teniendo la posibilidad de aumentar este promedio.

Otra captación serán los clientes recolectados por outbound, para esto se planea la asistencia a eventos deportivos relacionados al fútbol, búsqueda de clientes con perfiles acorde al modelo de negocio y búsqueda de clientes que tengan impacto en la generación de estos mismos, por ejemplo, un deportista que adquiera el servicio para su hijo. Para el tráfico, se llevará a cabo por Instagram para WhatsApp

Para ello se definió el siguiente embudo de conversión:

1. Primer contacto
2. Direccionamiento a WhatsApp
3. Explicación de servicios
4. Envío de propuesta de servicio
5. Concreta
6. No concreta

Figura 7

Flujograma de procesos



Nota: En esta figura se puede observar el flujograma de proceso para la aproximación al mercado

Finalmente, al ser un servicio de entrenamiento personalizado de fútbol se tendrá que dar una curva de aprendizaje por parte del cliente, por lo que si el cliente quiere ver resultados positivos en su desarrollo tendrá que realizar estos entrenamientos de manera constante, aumentando también la intensidad de estos entrenamientos mediante la adquisición de un plan de mayor intensidad semanal al mes. Adicionalmente, se brinda un servicio de calidad con entrenadores profesionales que cuentan con experiencia en el deporte en cuestión, brindar acompañamiento en partidos con el objetivo de trabajar en las observaciones del entrenador, retroalimentación del desarrollo, brindando así una mejora constante en la salud física, mental, motriz, psicológica, entre otros.

9 COMPETENCIA

Actualmente en la ciudad de Bogotá no es común ver a una empresa deportiva que se dedique a brindar clases personalizadas enfocadas al fútbol, las cuales consisten en llevar a cabo dichas sesiones de entrenamiento en zonas verdes aledañas al lugar de conveniencia del cliente. Si bien existe actualmente profesores que llevan a cabo dichas clases, estos no suelen contar con:

- Disponibilidad horaria para llevar a cabo las sesiones.
- Suficiente mano de obra.
- Confiabilidad / Garantías en cumplimiento de entrenamientos.

Según información recopilada por la trayectoria profesional en ciencias del deporte, Daniel García, a un entrenador no le es posible llevar a cabo varias sesiones de entrenamiento a diferentes clientes que solicitan el servicio, ya sea porque su horario no le es posible o por la gran cantidad de clientes que se pueden presentar. Esto tiene como consecuencia que la necesidad del mercado no se pueda aprovechar al máximo y se pierdan clientes.

My Coach también es solución para el entrenador, puesto que ya no tiene que encargarse de construir una marca personal en redes sociales para conseguir clientes, esforzarse para conseguirlos, se paga ARL por lo que tendrán mayor cobertura de salud, se le paga transporte por sesión, contarán con equipo para llevar a cabo sus sesiones, entre otros beneficios.

10 ASPECTOS FINANCIEROS

My Coach cuenta con una tracción positiva ya que cuenta con un aumento progresivo con respecto a sus ventas, obteniendo en el año 1 unas ganancias estimadas de \$878.0000, asimismo cuenta con tasa de recompra del 100% actualmente. Por otra parte, cuenta con ingresos de calidad ya que estos no son volátiles, contando con un incremento constante como se puede observar en la siguiente figura:

Figura 8

Tabla de Finanzas

Ingresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas esperadas	N/A	\$ 13.200.000,00	\$ 29.040.000,00	\$ 57.024.000,00	\$ 84.744.000,00	\$ 141.504.000,00
Ingresos recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos no recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Financieros	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	N/A	\$ 13.200.000,00	\$ 29.040.000,00	\$ 57.024.000,00	\$ 84.744.000,00	\$ 141.504.000,00
Egresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos laborales		\$ 8.880.000,00	\$ 19.536.000,00	\$ 42.197.760,00	\$ 67.727.404,80	\$ 121.006.296,58
Inversion inicial x profesor		\$ 724.400,00	\$ 796.840,00	\$ 1.721.174,40	\$ 2.762.484,91	\$ 4.935.639,71
Administrativos		\$ 1.320.000,00	\$ 2.904.000,00	\$ 5.702.400,00	\$ 8.474.400,00	\$ 14.150.400,00
Gastos de Ventas		\$ 924.000,00	\$ 2.032.800,00	\$ 3.991.680,00	\$ 5.932.080,00	\$ 14.150.400,00
Administrativos		\$ 1.320.000,00	\$ 2.904.000,00	\$ 5.702.400,00	\$ 8.474.400,00	\$ 14.150.400,00
Gastos de Ventas		\$ 924.000,00	\$ 2.032.800,00	\$ 3.991.680,00	\$ 5.932.080,00	\$ 14.150.400,00
Inversiones en capex		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de intereses		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos recurrentes		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos NO recurrentes		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos		\$ 11.848.400,00	\$ 25.269.640,00	\$ 53.613.014,40	\$ 84.896.369,71	\$ 154.242.736,29
Inversión Inicial	-\$ 724.400,00		0			
Flujo de caja antes de financiación	-\$ 724.400,00	\$ 1.351.600,00	\$ 3.770.360,00	\$ 3.410.985,60	-\$ 152.369,71	-\$ 12.738.736,29
Pago de capital de la financiación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de caja antes de impuestos	-\$ 724.400,00	\$ 1.351.600,00	\$ 3.770.360,00	\$ 3.410.985,60	-\$ 152.369,71	-\$ 12.738.736,29
Pago de Impuestos		\$ 473.060,00	\$ 1.319.626,00	\$ 1.193.844,96	\$ -	\$ -
Flujo de caja después de		\$ 878.540,00	\$ 2.450.734,00	\$ 2.217.140,64	-\$ 152.369,71	-\$ 12.738.736,29
VPN	-\$ 8.069.091,36		0			
TIR	22%		0			

Nota: En esta figura se puede observar el flujo de caja de My Coach

Realizando un promedio de clientes y ventas actuales se conoce que al mes se obtiene un promedio de 3 clientes al mes realizando adquisición de un valor promedio del producto de \$367.000, obteniendo de esta manera un GMV de \$1.100.000 para obtener así un resultado de 13.200.000 al año.

11 UNIDADES ECONÓMICAS

My Coach cuenta con un gran potencial como se mencionó anteriormente, esperando para el año dos un crecimiento de aproximadamente el 332% en sus ventas si se tiene en cuenta que es una proyección de ventas en la que un profesor lleva a cabo el manejo de 3 planes mensuales como se ha estado manejando actualmente, se estima este resultado teniendo en cuenta que el contrato manejado con los entrenadores es por servicios, es decir su servicio es pagado por el mismo y las utilidades se emplean para compra de equipos, en un futuro publicidad, entre otros.

Actualmente, My Coach no ha llevado a cabo pago de publicidad, dándose a conocer únicamente gracias al voz a voz por lo que no se cuentan con costos relacionados a la venta del servicio ya que los prospectos generados son sin costo y han contado con una tasa de compra del 100%.

12 MAPA DE RUTA

Actualmente My Coach tiene como foco dar clases de entrenamiento personalizado con énfasis en fútbol en zonas verdes aledañas al domicilio o a conveniencia del cliente para campeones y campeonas de 5 a 17 años, se proyecta que para finales del 2025 My Coach esté consolidado como una de las empresas líderes en Bogotá, en cuanto a entrenamiento personalizado de fútbol para las edades mencionadas anteriormente, para esto estamos en preparación y mejora continua como se ha observado en el apartado “momento”, donde se encuentra nuestro recorrido en el cual ya se ha comprobado la viabilidad de My Coach y se ha podido obtener clientes que adquieren el servicio de manera constante gracias a los beneficios y garantías que brindamos.

A partir de junio del 2023 se dio la creación de My Coach, esta ha tenido buena reacción por parte del mercado como se mencionó anteriormente. En noviembre se está en proceso de creación de estrategias de retención, upselling y manejo de clientes actuales con el objetivo de consolidar a My Coach, al finalizar estos proyectos, se adquirirán los servicios de un community manager, buscando que el siguiente año se obtenga un aumento del 300% en ventas gracias al desarrollo de redes y el desarrollo de distintas estrategias de marketing.

Finalmente, se espera que en 1 año y 6 meses al estar consolidado My Coach y contar con servicios de valor añadido como valoración médica al cliente, plan nutricional, constitución de aplicación, entre otros. Buscando adicionalmente aumentar el alcance de nuestros servicios a las ciudades principales en Colombia y para conocer en qué ciudades, se llevarán a cabo encuestas por redes sociales en donde se busca descubrir cuáles tienen mayor interés y/o potencial para la apertura de My Coach.

13 TAMAÑO DE LA INVERSIÓN Y USO DE LOS FONDOS

Inicialmente My Coach necesitó una inversión baja en términos económicos, ya que, al estar en proceso de tanteo de mercado y pruebas piloto en este tercer cuatrimestre del año, la inversión inicial fue de \$1.000.000 que se ha destinado a las herramientas de trabajo de dos profesores para dictar sus entrenamientos personalizados por un valor de \$212.200c/u, es decir un total de \$424.000, adicionalmente se realizó otra inversión de \$300.000 para gorras y chaquetas de la marca, lo que da un total de \$724.400 contando actualmente con un excedente de \$275.600 para inversiones futuras.

Al ser una empresa que solo genera costos cuando el cliente adquiere el servicio de entrenamiento personalizado, no es necesario una gran cantidad de capital para mantener la empresa. Gracias a los tipos de planes mensuales de cobro anticipado que ofrece My Coach, el capital que ingresa a la empresa, se irá direccionando a todos los gastos generados por los servicios prestados.

14 POR QUÉ SE DEBERÍA INVERTIR EN ESTA SOLUCIÓN/EMPRESA

14.1 Ventaja de la empresa

My Coach cuenta con una gran ventaja competitiva frente a los entrenamientos comunes que se dan en la ciudad actualmente. Una de las principales razones que nos diferencia del mercado actual, es la gran oportunidad de que el entrenamiento sea llevado hasta lo más cerca del lugar a conveniencia del cliente, solucionando así varios problemas que traen consigo la falta de tiempo.

Por otro lado, se contempla el seguimiento y acompañamiento que My Coach le brindará al cliente, ya que el mercado de entrenamiento personal enfocado al fútbol que se da en la capital es manejado normalmente por un entrenador reconocido que tiene sus clientes independientes, lo cual impide que en caso de que el entrenador no pueda asistir, el cliente perdería una de sus clases en la fecha estipulada. My coach, al ser una empresa consolidada y contar con un gran equipo de trabajo, prevé este tipo de situaciones y le da pronta solución gracias a su gran equipo de trabajo, en el caso de imposibilidad de asistencia de un entrenador, la empresa se encargará de programar otro entrenador para dar cumplimiento al entrenamiento programado y no retrasar el proceso que lleva el jugador.

Estas problemáticas y algunos valores agregados como los son: creación de planes mensuales, asistencias de entrenadores para dar una mejor valoración de jugador, informes mensuales que se dan al cliente del progreso del jugador, seguimiento constante al proceso que lleva el jugador, entre otros, posicionarán a My Coach como la principal empresa de personalizados a domicilio enfocada al fútbol para campeones y campeonas de 5 a 17 años.

14.2 Sostenibilidad en la empresa

My Coach trabajará con dos importantes objetivos de desarrollo sostenible: el ODS 3 (Salud y bienestar) y el ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), planteados por la Asamblea General de las Naciones Unidas Se trabajarán de la siguiente manera:

- Salud y bienestar: Al dedicarnos a la actividad física, contribuiremos al mejoramiento integral de nuestros clientes, por medio de buenas prácticas deportivas, influyendo en su salud física, motriz y mental.
- Trabajo decente y crecimiento económico: My Coach brinda a su equipo un trabajo con condiciones laborales favorables, oportunidad de crecimiento profesional y una buena remuneración económica por sus servicios, teniendo la capacidad de recibir más de \$2.560.00 al mes por un trabajo de medio tiempo, con un total de solo 20 horas semanales

de trabajo. Por otra parte, al tratarse de un proyecto con gran potencial y buena reacción en el mercado, a medida que My Coach obtenga mayor crecimiento asimismo crecerán las ofertas laborales y los profesores obtendrán mayores ingresos por un trabajo digno.

BIBLIOGRAFÍA:

- Instituto Distrital de Recreación y Deportes. (2022). Tendencias en prácticas deportivas en Bogotá.: <https://cutt.ly/hwXbPCMt>
- Salud Capital. (2023). Te reto a moverte más: <http://www.saludcapital.gov.co/Paginas2/Su-actividad-fisica.aspx#:~:text=El%20sedentarismo%20y%20la%20inactividad.no%20realizan%20alguna%20actividad%20f%C3%ADsica.>
- Secretaria de Salud. (2023). Pirámide poblacional por localidades en Bogotá. https://saludata.saludcapital.gov.co/osb/index.php/datos-de-salud/demografia/piramidepoblacion_al/
- Statista. (2022). Número de personas que vieron la Copa Mundial de Fútbol por la televisión entre 2002 y 2022: [Copa Mundial FIFA: audiencia televisiva a nivel mundial 2002-2022 | Statista](#)
- Universidad Nacional de Tumbes. (2019) Beneficios del fútbol: [José Saulitas Hernández Malca.pdf \(untumbes.edu.pe\)](#)
- Vargas Rubio, Más Colombia. (2021): <https://mascolombia.com/bogota-es-la-segunda-ciudad-de-america-del-sur-en-la-que-mas-tiempo-se-gasta-en-trancones/>

ANEXOS

ANEXO 1.

COTIZACIÓN DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS #1:

Figura 9

Cotización #1

 DEPORTIVAS PONNY S.A.S.		Calle 17 No. 6-16 - Cel.: 313 224 7841 todoendeportes1@hotmail.com todoendeportes1@gmail.com - Bogotá, D.C.		COTIZ No	
CLIENTE	NIT.	E-MAIL	FECHA DE		
DIRECCION	TEL:	FORMA DE PAGO	0		
DIA	ARTICULO	VR. UNIT.	VR. TOTAL		
12	Platillos P.V.C	3300			
6	012-012 60 cm tubulor	23000			
2	Balon #3 Futbol #3 y 1 Gambel	68000			
6	conos 20 cm Polipileno	4300			
1	10660 Banda Canada XS	20000			
1	Bande Anestible	49600			
1	escaleta coordinacion	38000			
1	banda abierta unidad	13000			
OBSERVACIONES		SUB TOTAL			
		IVA			
		TOTAL			

Nota: En esta figura se observa la primera cotización de los artículos deportivos

ANEXOS #2

COTIZACIÓN DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS #2:

Figura 10

Cotización #2




NIT: 900 238 590 -1 somos importadores directos

CII 17 # 5-57 Ventas@onzedeportes.com.co
Tel: 337 5439 / 316 623 6939 www.onze360.com

CLIENTE: Felipe Cruz ORDEN DE TRABAJO
 C.C./NIT: _____ 0491
 TEL: _____
 FECHA ENTREGA: _____
 FECHA RECIBIDO: NOV. 16. 2023.

CANT	DETALLE	VR.UNIT.	VR. TOTAL
12	planchas Siliconado.	3000.	36.000.-
6	Aro ukula plano 60cm	6800.	40800.-
2	balón numero 3 Zirelli	47.000.	94.000.-
6	canps 23cm B/C.	7000.	42.000.-
1	bandas Cerradas XS.	22.000.	22.000.-
1	juego banda para Atl.B	38.000.	38.000.-
1	base inestable	59.000.	59.000.-
1	Escalera coordinación 12P.	55.000.	55.000.-
		total \$	326.800
para pago en efectivo 15% DTO			
		quedan en \$	328.780 =
EL mismo descuento no importa la cantidad.			
Valida por 10 días			
SON:		TOTAL \$	

RECIBÍ A SATISFACCIÓN C.C. No
Rafael Márquez.

Nota: En esta figura se observa la segunda cotización de los artículos deportivos

ANEXOS #3

COTIZACIÓN DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS #3:

Figura 11 Cotización #3

Cotización #3

VILLA DEPORTIVA
VENTA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS
Calle 17 No. 6-23 - TEL. 4637745 - CENTRO BOGOTÁ, D.C.
350 832 37 22 villadeportivacolombia@gmail.com villa_deportiva_2

COTIZACIÓN
Nº 022

Fecha: 16 NOV 2023
Nombre: 316714203

CANT.	ARTICULO	VR. UNIT.	VR. TOTAL
12	Plomillos	2.100	25.200
6	U/A U/A 50cm	6.900	41.400
2	BALONES # 3 CLASCO	49.000	98.000
2	BALONES # 4 CLASCO	49.900	99.800
1	JUEGO BANDAS CERRADAS x5	29.900	29.900
1	BANDAS ABIGERTAS	41.900	41.900
1	BASE INESTABLE	56.900	56.900
1	ESCALERA COORDINACION	49.900	49.900
PRECIOS FIJOS			
		TOTAL \$	443.300

FACTURA ELECTRÓNICA - IVA INCLUIDO

Nota: En esta figura se observa la tercera cotización de los artículos deportivo