



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA  
PRIVADA "ZEGEL IPAE"  
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS**

**APLICACIÓN MÓVIL DE RESERVAS DE CANCHAS  
DEPORTIVAS EN TIEMPO REAL EN LOS DISTRITOS DE SAN BORJA,  
SAN ISIDRO, SURCO Y LA MOLINA EN EL SECTOR DE LIMA  
MODERNA - PERÚ**

**Proyecto de innovación Empresarial para optar el Grado Académico de Bachiller en  
Administración de Negocios**

**LUISA MARIA MIGUELINA BENITES GIL**

**(0009-0002-7220-2296)**

**VALERIA LUCÍA CHIPANA RAMÍREZ**

**(0009-0005-6762-9828)**

**Lima - Perú**

**2023**

## Índice General

	Pág.
<b>Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>8</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>9</b>
<b>Capítulo I Identificación del Problema u Oportunidad.....</b>	<b>10</b>
Selección del Problema o Necesidad para Resolver.....	10
Potenciales Problemas que Podrían dar Lugar al Proyecto .....	10
Problema Por Resolver en Este Proyecto .....	11
Investigación Documental Preliminar .....	11
Hipótesis Cliente – Problemas.....	16
Validación de la Hipótesis .....	43
Descripción del Cliente .....	43
<b>Capítulo II Diseño del Producto o Servicio Innovador .....</b>	<b>45</b>
Aplicación de la Metodología Design Thinking.....	45
Empatizar.....	45
Idear.....	54
Prototipar .....	57
<b>CAPÍTULO III Elaboración del Modelo de Negocio .....</b>	<b>66</b>
Definición de la Propuesta de Valor del Servicio.....	66
Lienzo Propuesta de Valor .....	66
Diagrama de Procesos del Servicio .....	69
Elaboración de Model Business Canvas.....	70
Descripción del Prototipo de Lanzamiento.....	70
<b>CAPÍTULO IV Validación del Modelo de Negocio.....</b>	<b>72</b>

Aplicación De La Metodología Lean Startup .....	72
Fase 1 Planteamiento De Hipótesis .....	72
Fase 2 Definición de la Técnica y Experimentación .....	73
Fase Pivoteo.....	75
Elaboración de Model Business Canvas.....	83
<b>CAPÍTULO V Análisis de la Rentabilidad .....</b>	<b>84</b>
Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y Proyección de Ingresos .....	84
Determinación de las Necesidades de Inversión y Financiamiento.....	87
<i>Cuadro de Inversión Total.</i> .....	87
Aportes de los Socios Para la Inversión Inicial .....	90
Estimación de Costos, Clasificación de Costos en Fijos y Variables.....	90
Estructura de Costos y Gastos .....	91
Flujo de Caja Proyectado.....	93
<i>Evaluación Económica y Financiera: Cálculo de VAN y TIR</i> .....	94
<b>Conclusiones .....</b>	<b>96</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>98</b>
<b>Referencias Bibliográficas.....</b>	<b>100</b>

## Índice de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Tabla de Criterio .....	10
Tabla 2 Ficha de Encuesta.....	18
Tabla 3 Resultados de la Pregunta 1 .....	21
Tabla 4 Resultados de la Pregunta 2 .....	23
Tabla 5 Resultados de la Pregunta 3 .....	24
Tabla 6 Resultados de la Pregunta 4 .....	25
Tabla 7 Resultados de la Pregunta 5 .....	26
Tabla 8 Resultados de la Pregunta 6 .....	28
Tabla 9 Resultados de la Pregunta 7 .....	29
Tabla 10 Resultados de la Pregunta 8 .....	31
Tabla 11 Resultados de la Pregunta 9 .....	32
Tabla 12 Reto Creativo .....	52
Tabla 13 Descripción del Prototipo de Lanzamiento .....	71
Tabla 14 Métricas para Medir Objetivos .....	73
Tabla 15 Fase del Pivoteo .....	75
Tabla 16 Modelo Validado.....	76
Tabla 17 Cálculo para la Estimación de la Demanda .....	84
Tabla 18 Tabla de Precios de Comisión del Aplicativo .....	85
Tabla 19 Proyectado de Ventas Mensuales.....	85
Tabla 20 Porcentajes para el Incremento de Ventas de los Primeros 5 Años .....	86
Tabla 21 Proyectado de Ventas de los Primeros 5 Años .....	86
Tabla 22 Cuadro de Inversión Total.....	87

Tabla 23 Remuneraciones del Personal .....	89
Tabla 24 Porcentajes para la Inversión Inicial .....	90
Tabla 25 Estructura de Costos y Gastos.....	90
Tabla 26 Proyectado de N°de Reservas Mensuales del 1er Año .....	91
Tabla 27 Tabla de Punto de Equilibrio .....	92
Tabla 28 Flujo de Caja Proyectado .....	93
Tabla 29 Evaluación Económica y Financiera: Cálculo de VAN y TIR.....	93
Tabla 30 Estado de Ganancias y Pérdidas.....	94
Tabla 31 TIR y WACC .....	94
Tabla 32 Tabla Costo-Beneficio .....	95

## Índice de Figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Árbol de Problemas .....	13
Figura 2 Representación Visual de la Pregunta 1 .....	22
Figura 3 Representación Visual de la Pregunta 2 .....	23
Figura 4 Representación Visual de la Pregunta 3 .....	24
Figura 5 Representación Visual de la Pregunta 4 .....	25
Figura 6 Representación Visual de la Pregunta 5 .....	27
Figura 7 Representación Visual de la Pregunta 6 .....	28
Figura 8 Representación Visual de la Pregunta 7 .....	29
Figura 9 Representación Visual de la Pregunta 8 .....	31
Figura 10 Representación Visual de la Pregunta 9 .....	33
Figura 11 Focus Group .....	36
Figura 12 Entrevista con expertos .....	42
Figura 13 Arquetipo de Cliente.....	44
Figura 14 Técnica del Speed Boat .....	46
Figura 15 Mapa de Empatía .....	49
Figura 16 Lluvia de Ideas .....	55
Figura 17 Prototipo Realizado en Canva 1 .....	57
Figura 18 Prototipo Realizado en Canva 2 .....	59
Figura 19 Prototipo Realizado en Canva 3 .....	60
Figura 20 Video Reacción del Pitch .....	61
Figura 21 Video Pitch .....	62
Figura 22 Malla Receptora .....	63

Figura 23 Áreas Claves del Servicio – Prototipo 1 .....	65
Figura 24 Lienzo de Valor Elaboración del Lienzo Modelo de Negocio .....	66
Figura 25 Diagrama de Procesos del Servicio – Prototipo 1 .....	69
Figura 26 Model Business Canvas – Prototipo 1 .....	70
Figura 27 Diagrama de Procesos - Prototipo 2 .....	77
Figura 28 Diagrama de las Áreas Claves del Servicio - Prototipo 2 .....	78
Figura 29 Model Business Canvas - Prototipo 2 .....	79
Figura 30 Prototipo N° 2 Realizado en Canva 1 .....	80
Figura 31 Prototipo N° 2 Realizado en Canva 2.....	81
Figura 32 Prototipo N° 2 Realizado en Canva 3.....	82
Figura 33 Model Business Canvas - Prototipo 2.....	83
Figura 34 Punto de Equilibrio.....	83

## **Resumen Ejecutivo**

El presente estudio aborda la problemática de la dificultad en la reserva de canchas deportivas en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro de Lima Moderna - Perú. La falta de un sistema eficiente y centralizado para encontrar y reservar canchas, ha afectado a deportistas aficionados, equipos y propietarios de canchas que buscan mejorar la ocupación y gestión de sus instalaciones.

Como solución, se propone la aplicación "MatchPoint", una innovadora plataforma móvil que ofrece un catálogo de canchas disponibles para reserva, con detalles sobre instalaciones, horarios y precios. Los usuarios podrán realizar reservas en tiempo real, visualizar disponibilidad y efectuar pagos seguros y sin complicaciones.

El modelo de negocio se sustenta en una comisión por reserva, donde la aplicación recibe un porcentaje del monto pagado por los usuarios al reservar. Además, se contempla la opción de descuentos y acceso a ofertas exclusivas. La evaluación financiera respalda la rentabilidad del modelo, proyectando un crecimiento sostenido en reservas y usuarios activos, generando ingresos constantes y un retorno de inversión favorable. En resumen, "MatchPoint" aborda una necesidad crucial en el mercado de reserva de canchas deportivas en Lima, proporcionando una solución digital efectiva y rentable que mejora la experiencia tanto de usuarios como de propietarios de canchas.



## Introducción

En la actualidad, la práctica del deporte y la actividad física han cobrado una creciente relevancia en la sociedad, siendo una parte fundamental del bienestar y la salud de las personas. Con el aumento en tomar conciencia acerca de la relevancia de adoptar un modo de vida saludable, la demanda de espacios deportivos para entrenar, competir y disfrutar del tiempo libre ha experimentado un notable crecimiento. En este contexto, surge la necesidad de optimizar y facilitar la reserva de canchas deportivas para los aficionados y equipos, así como mejorar la gestión de las instalaciones por parte de los propietarios. Los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro en Lima, Perú, presentan una significativa concentración de personas interesadas en el deporte, lo que convierte a esta zona en un mercado atractivo y dinámico para el desarrollo de soluciones innovadoras.

La presente tesis aborda esta problemática y tiene como objetivo diseñar y desarrollar la aplicación "MatchPoint", una plataforma digital que permita a los usuarios reservar canchas deportivas de manera rápida y sencilla. A lo largo de este trabajo, se realizará un análisis exhaustivo del mercado, identificando las principales necesidades y demandas, así como las limitaciones y retos a los que se enfrentan los usuarios. Además, se llevará a cabo una investigación detallada sobre la viabilidad y sostenibilidad del proyecto, considerando aspectos financieros, tecnológicos y operativos.

A través de esta tesis, se espera sentar las bases para el lanzamiento exitoso de "MatchPoint", con la visión de convertirse en la principal aplicación de reserva de canchas deportivas en la zona y contribuir al desarrollo de la cultura deportiva en la sociedad actual.

## Capítulo I

### Identificación del Problema u Oportunidad

#### Selección del Problema o Necesidad para Resolver.

#### *Potenciales Problemas que Podrían dar Lugar al Proyecto*

**Problema 1.** Dificultad para encontrar y reservar canchas deportivas disponibles de manera rápida, eficiente y comparando diversas canchas en tiempo real en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro de Lima Moderna - Perú.

**Problema 2.** Los dueños y/o administradores de las canchas deportivas en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro de Lima moderna - Perú presentan una falta de respuesta inmediata a las consultas y solicitudes de reserva, lo que genera inconvenientes y demoras en el proceso de reserva de las canchas.

**Tabla 1**

*Tabla de Criterio*

Criterio	Peso	Problema 1	Problema 2
Interés	30%	5	5
Factibilidad	20%	4	3
Viabilidad técnica	10%	3	2
Viabilidad económica	10%	3	2
Impacto	15%	4	2
Criterio adicional	15%	5	1
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>4.25</b>	<b>2.95</b>

Como se observa en la Tabla N° 01, se realizó una evaluación de los criterios de interés, como la factibilidad, viabilidad técnica, viabilidad económica, impacto y un criterio adicional, para medir la importancia de los dos problemas planteados. Como resultado, se determinó que el problema N° 1 cuenta con un mayor porcentaje de criterios favorables. Por esta razón, hemos decidido centrarnos en resolver el problema N° 1, el cual se refiere a la dificultad de encontrar y reservar canchas deportivas de manera rápida, eficiente y con la capacidad de comparar diversas opciones en tiempo real en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro en Lima Moderna, Perú. Este problema será abordado en nuestro proyecto de investigación.

### **Problema Por Resolver en Este Proyecto**

Dificultad para encontrar y reservar canchas deportivas disponibles de manera rápida, eficiente y comparando diversos establecimientos en tiempo real en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina del sector de Lima Moderna - Perú.

### ***Investigación Documental Preliminar***

<https://soltvperu.com/abandono-estadio-union-falta-jefe-ipd/> El canal de noticias SolTV, identifica una de las causas del abandono de los peruanos con la práctica de deporte, declarando una mala organización de las autoridades generando la reducción del deporte y el aumento de residuos sólidos. (Sol TV [STV], 2023)

<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1699> Cayturo et al, (2017)

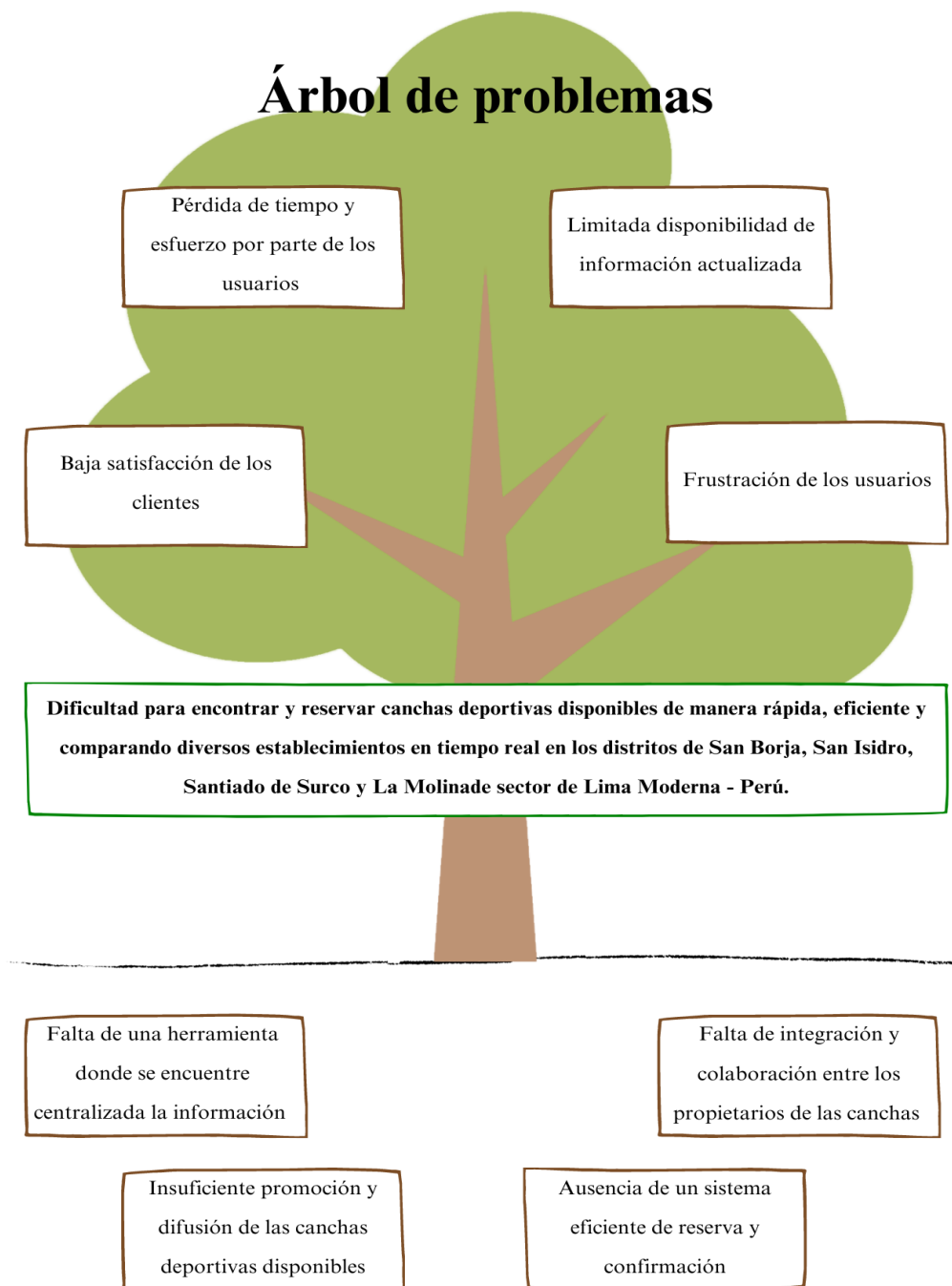
Mencionan en su proyecto de Plan de negocio para la implementación de una cancha sintética de

fútbol en SJJ, donde se nos indica que se ha vuelto un boom en Lima metropolitana la gran demanda de las canchas de Grass sintéticas.

<https://larepublica.pe/verificador/2022/09/30/es-falso-que-en-surco-no-existan-espacios-deportivos-gratuitos-ni-de-libre-acceso-como-se-afirma-en-el-plan-de-gobierno-de-alianza-para-el-progreso> Dentro de la página del diario La República, logramos identificar la gran falta de conocimiento en la información detallada sobre la localización, costos o si en todo caso son gratuitos los espacios deportivos en el distrito de Surco. (La Republica [LR], 2022)

<https://gestion.pe/tendencias/deportes-practican-peruanos-son-nuevas-tendencias-145647-noticia/?ref=gesr&foto=1> En esta página de diario Gestión nos informan qué deportes practican más los peruanos. Se puede observar la edad, el género y las nuevas tendencias en deportes. (Diario Gestión [DG], 2016)

Figura 1

*Árbol de Problemas*

*Nota.* Adaptado de "Organizador Gráfico de Árboles Verdes y Marrones" Canva [Plantilla]  
(<https://www.canva.com/templates/EADaowCNccg-green-and-brown-tree-graphic-organizer/>)

### ***Análisis de las Causas***

Luego de examinar la situación problemática en cuestión, se logró identificar lo siguiente:

#### ***Causa 1. Falta de una Herramienta que Centralice la Información.***

Esto impide la búsqueda y comparación rápida de canchas deportivas en tiempo real, lo que dificulta el acceso a la información necesaria por parte de los usuarios.

#### ***Causa 2. Insuficiente Promoción y Difusión de las Canchas Deportivas Disponibles.***

La falta de promoción efectiva y difusión de las canchas deportivas disponibles limita la visibilidad y conocimiento de los usuarios sobre las opciones existentes en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina del sector de Lima Moderna - Perú.

***Causa 3. Ausencia de un Sistema Eficiente de Reserva y Confirmación.*** Como consecuencia de la ausencia de un sistema de reserva y confirmación de horarios en las canchas deportivas dificulta el proceso para los usuarios, quienes se ven obligados a recurrir a métodos menos eficientes.

#### ***Causa 4. Falta de Integración y Colaboración Entre los Propietarios de las Canchas.***

Esta causa impide una oferta conjunta y diversa para los usuarios, limitando la variedad de opciones disponibles y la creación de una oferta integral.

### ***Análisis de las Consecuencias.***

Los efectos que se identificaron son:

**Consecuencia 1. *Baja satisfacción de los Clientes.*** Los clientes experimentan una baja satisfacción al no poder encontrar y reservar canchas deportivas de manera rápida y eficiente, lo que afecta su experiencia general y nivel de satisfacción.

**Consecuencia 2. *Pérdida de Tiempo y Esfuerzo por Parte de los Usuarios.*** Los usuarios pierden tiempo y esfuerzo al buscar y comparar diversas opciones de canchas deportivas, lo que implica un esfuerzo adicional y dificulta la toma de decisiones.

**Consecuencia 3. *Limitada Disponibilidad de Información Actualizada.*** La información actualizada sobre la disponibilidad de canchas deportivas en tiempo real es limitada, lo que dificulta la planificación de las actividades deportivas de los usuarios.

**Consecuencia 4. *Frustración de los Usuarios.*** La capacidad para comparar características y precios de diferentes canchas antes de realizar la reserva; esto genera frustración entre los usuarios, quienes desean evaluar opciones y tomar decisiones informadas.

## **Validación del Problema**

### ***Falta de Tiempo***

Diversas personas que practican deportes no tienen suficiente tiempo para reservar canchas deportivas de manera presencial o por teléfono.

### ***Dificultad para Encontrar Canchas***

Muchas veces resulta complicado encontrar canchas deportivas disponibles en las zonas cercanas al usuario.

### ***Falta de Información.***

En algunos casos, las personas que buscan canchas deportivas no cuentan con información completa acerca de las instalaciones, servicios, horarios, precios, entre otros.

### ***Falta de Flexibilidad.***

Algunos lugares de reserva de canchas deportivas exigen una reserva previa con días o semanas de antelación, lo cual dificulta la reserva de última hora o la adaptación a horarios cambiantes.

Basándonos en los datos recopilados y el análisis realizado, podemos concluir que hemos validado una clara demanda en el mercado para abordar la necesidad de permitir a los usuarios reservar y pagar por canchas deportivas de forma rápida y eficiente, al mismo tiempo desean optimizar el proceso de búsqueda.

### **Hipótesis Cliente – Problemas**

Las personas que desean reservar en un establecimiento en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y la Molina del sector de Lima Moderna – Perú se encuentran con dificultades al momento de buscar y reservar canchas disponibles. Como consecuencia pueden experimentar frustración y pérdida de tiempo al tratar de realizar dicha operación en una cancha que cumpla con sus necesidades para realizar su deporte favorito.

### ***Objetivo de las Encuestas y Focus Group***

Identificar los problemas más comunes que enfrentan las personas al reservar canchas deportivas en estos distritos.

Comprender las experiencias y percepciones de las personas al reservar canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y La Molina.



Identificar los factores que influyen en la elección de una cancha deportiva en estos distritos.

***Criterio de Éxito.***

**Parámetros de la Entrevista. Determinación de la Técnica.** Técnica cuantitativa (Encuestas)/ Técnica cualitativa (Focus group)

**Tipo de Encuesta Conversional Informal.** Encuestas con opciones múltiples y respuestas abiertas a la opinión. / Focus group con respuestas abierta.

**Ambiente de Investigación.** En las canchas deportivas de los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y Miraflores del sector de Lima moderna.

**Selección de Informantes.** Entrevistadora.

**Duración.** 3 días

**Fecha.** Del 9 de mayo al 11 de mayo de 2023 Horario: 2pm a 5:30pm

**Data a recopilar.** Información detallada sobre las necesidades y preferencias de las personas que reservan las canchas deportivas

Experiencias previas en la reserva de canchas, las dificultades que han encontrado y cómo las han solucionado.

Características que les gustaría encontrar en una plataforma de reserva de canchas, como la facilidad de uso, la disponibilidad de información actualizada y las opciones de pago otros aplicativos no les brindan.

Tabla 2

*Ficha de Encuestas*

<b>Ficha de Prueba – Exploración</b>	
<b>Encuesta</b>	
<b>Usuario</b>	
<b>Paso 1: Pregunta</b>	
Queremos obtener información detallada, experiencias previas y características que los usuarios quieran encontrar al momento de realizar su reserva mediante un aplicativo	
<b>Paso 2: Prueba</b>	
Para validar la información serán encuestas más de 20 personas las cuales realicen reservas de canchas deportivas en los distritos de San Isidro, Surco, La Molina y San Borja de Lima Moderna	
<b>Paso 3: Métricas</b>	
Recopilar información medible para validar la hipótesis del problema planteado.	

**Guión de Encuestas.** ¡Saludos! Somos un equipo de estudiantes de la Escuela Zegel Ipa. Soy [nombre del entrevistador/a] y estoy llevando a cabo una investigación acerca de la reserva de canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y La Molina.

Quisiera hacerle algunas preguntas para conocer su experiencia en cuanto a la reserva de canchas deportivas. La encuesta tomará unos pocos minutos de su tiempo y sus respuestas serán de gran ayuda para el desarrollo de este proyecto.

No se sienta presionado/a y por favor, siéntase libre de responder con honestidad.

¡Comencemos!

***Preguntas.***

Género

- a) Femenino
- b) Masculino
- c) Otro

¿Con qué frecuencia realizas deporte semanalmente?

- a) 1 vez
- b) 1 a 2 veces
- c) Más de 3 veces

¿Cuál es el deporte que más practica usted?

- a) Vóley
- b) Fútbol
- c) Baloncesto
- d) Balonmano, balonmano
- e) Otros

¿Ha intentado reservar alguna vez una cancha deportiva en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco o La Molina?

- a) Sí
- b) No

¿Qué dificultades ha enfrentado usted al reservar una cancha deportiva?

- a) Información desactualizada
- b) Respuesta tardía
- c) Dificultad en los medios de pago
- d) Otro

¿Cuánto tiempo promedio le ha tomado encontrar y reservar una cancha deportiva?

- a) Menos de 15 minutos
- b) Entre 15 y 30 minutos
- c) Entre 30 minutos y 1 hora
- d) Más de 1 hora

¿Qué es lo que más valora al reservar una cancha deportiva?

- a) Eficiencia y rapidez

- b) Precios accesibles
- c) Calidad de las instalaciones
- d) Flexibilidad de horarios

¿Cuáles considera que serían los impactos positivos de implementar una solución que agilice el proceso de reserva de canchas deportivas?

- a) Optimización del tiempo
- b) Fomento de la participación deportiva
- c) Mejorar la experiencia del usuario
- d) Fidelización de los clientes

¿Podría compartir alguna sugerencia adicional o comentario en relación con el problema de reserva de canchas deportivas?

### ***Resultados relevantes***

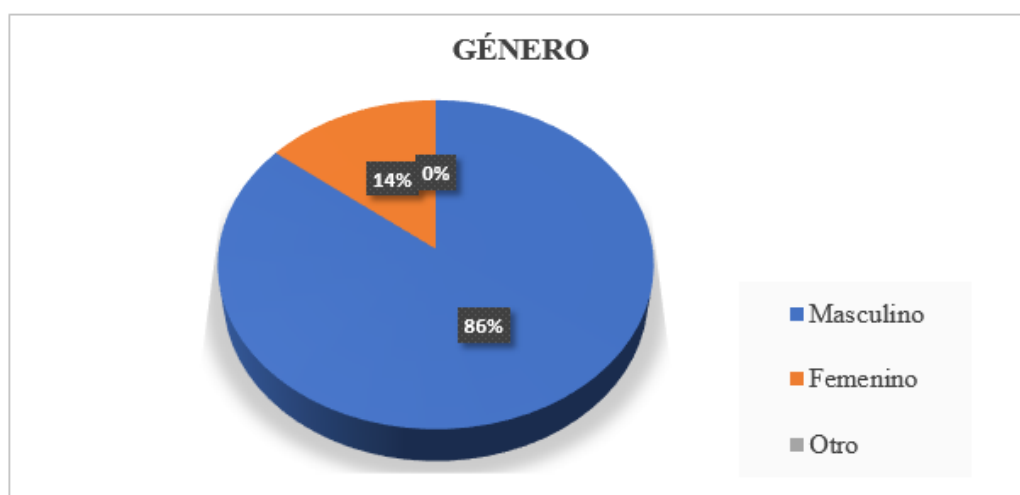
#### **Tabla 3**

##### *Resultados de la Pregunta 1*

Género	Nro. De personas	%	Fi	Ni
Masculino	18	86%	18	86%
Femenino	3	14%	21	100%
Otro	0	0%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

**Figura 2**

*Representación Visual de la Pregunta 1*

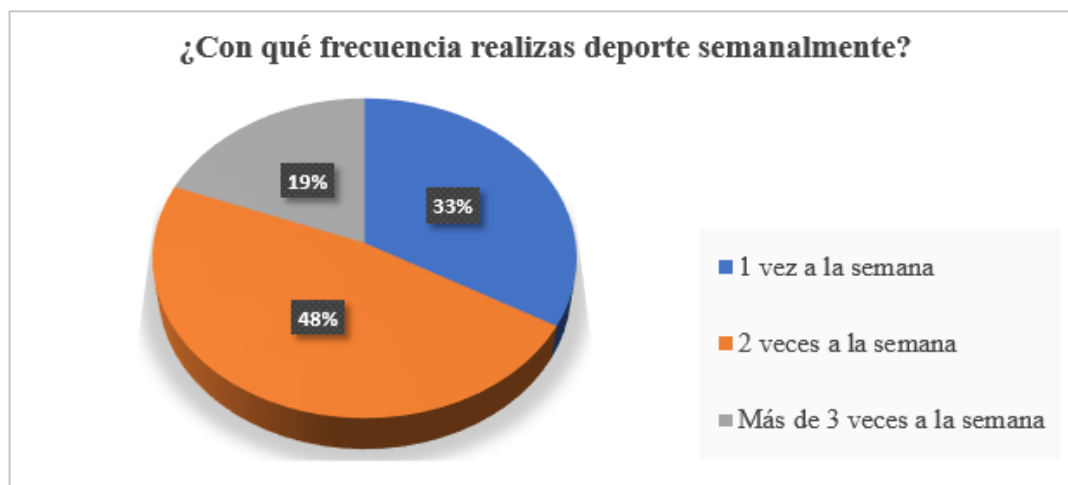


*Nota.* El gráfico representa el género de las personas encuestadas para la elaboración de esta tesis.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 1.* Los resultados reflejan la composición de género de un grupo de 21 personas, con la mayoría siendo masculinas (86%) y una minoría femenina (14%). No hay personas clasificadas como "Otro" en este conjunto de datos.

**Tabla 4***Resultados de la Pregunta 2*

¿Con qué frecuencia realizas deporte semanalmente?	Nro. De personas	%	Fi	Ni
1 vez a la semana	7	33%	7	33%
2 veces a la semana	10	48%	17	81%
Más de 3 veces a la semana	4	19%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

**Figura 3***Representación Visual de la Pregunta 2*

*Nota.* El presente gráfico representa la frecuencia con la cual los encuestados realizan deporte semanalmente.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 2.* En resumen, La información proporcionada representa la distribución de la frecuencia de actividad física en la cual la mayoría

de las personas (48%) realizan deporte 2 veces a la semana, seguido por aquellos que lo hacen 1 vez a la semana (33%), y un grupo más pequeño (19%) que realiza deporte más de 3 veces a la semana.

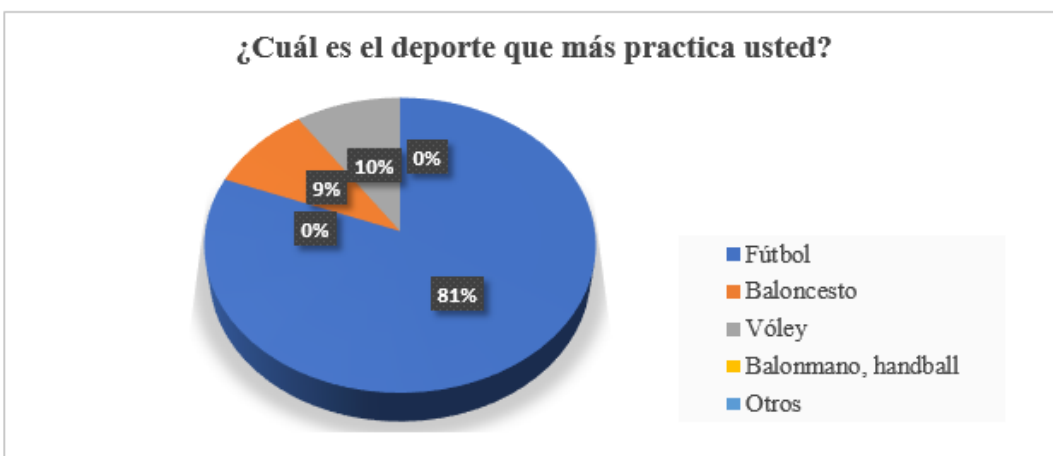
**Tabla 5**

*Resultados de la Pregunta 3*

¿Cuál es el deporte que más practica usted?	Nro. De personas	%	Fi	Ni
Vóley	2	9.5%	2	9.5%
Fútbol	17	81%	19	91%
Baloncesto	2	9.5%	21	100%
Balonmano, <u>handball</u>	0	0%	21	100%
Otros	0	0%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

**Figura 4**

*Representación Visual de la Pregunta 3*





*Nota.* El presente gráfico representa los deportes más practicados por los encuestados.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 3.* Según los resultados, nos muestran que el fútbol es el deporte más practicado en este grupo, con un alto porcentaje del 81%. El vóley y el baloncesto tienen una presencia más baja, cada uno con un 9.5%. No hay personas que practiquen balonmano (handball) o deportes clasificados como "Otros".

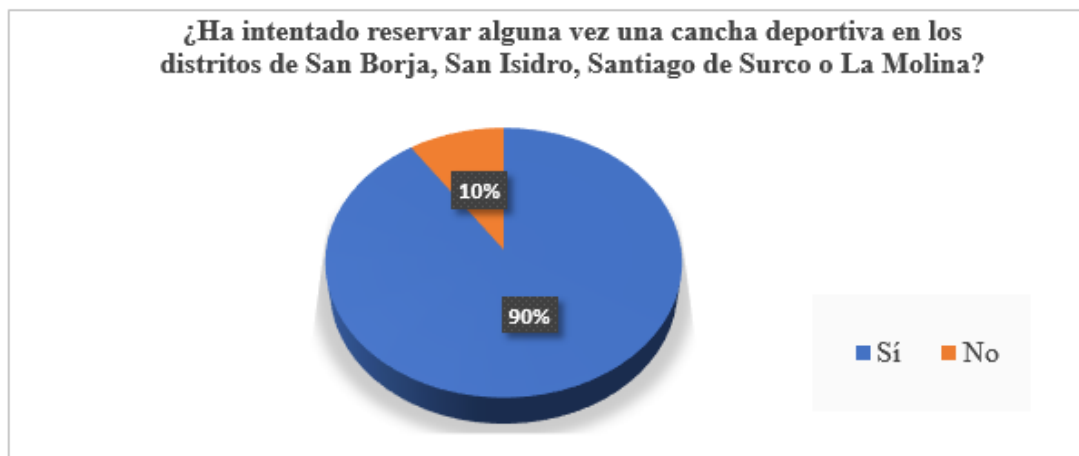
### **Tabla 6**

*Resultados de la Pregunta 4*

<b>¿Ha intentado reservar alguna vez una cancha deportiva en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco o La Molina?</b>	<b>Nro. De personas</b>	<b>%</b>	<b>Fi</b>	<b>Ni</b>
Si	21	100%	21	100%
No	0	0%	21	100%
	21	100%		

### **Figura 5**

*Representación Visual de la Pregunta 4*



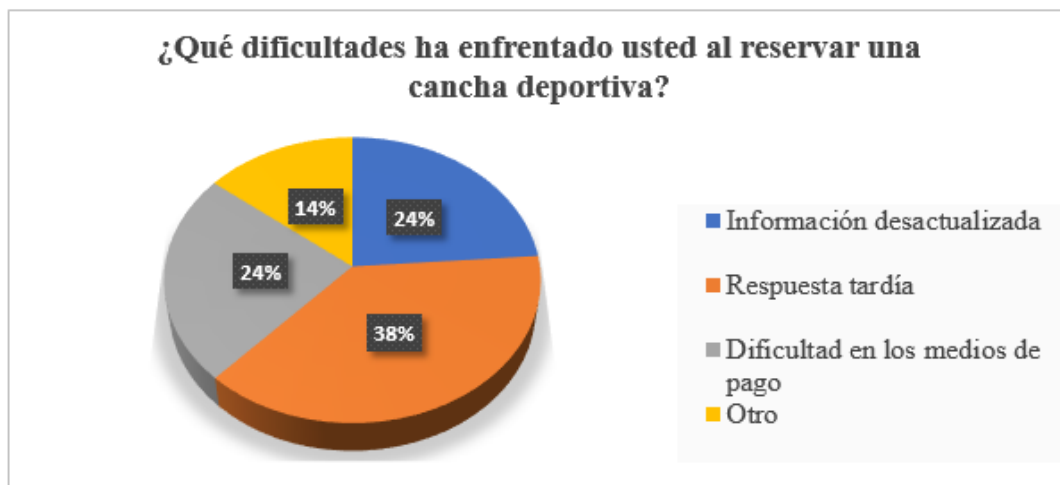
*Nota.* El presente gráfico representa los intentos para la reservación de canchas deportivas en dichos distritos.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 4.* La información obtenida nos revela que todas las personas encuestadas han intentado reservar alguna vez una cancha deportiva en los distritos especificados, y ninguna persona ha respondido "No".

### **Tabla 7**

#### *Resultados de la Pregunta 5*

<b>¿Qué dificultades ha enfrentado usted al reservar una cancha deportiva?</b>	<b>Nro. De personas</b>	<b>%</b>	<b>Fi</b>	<b>Ni</b>
Información desactualizada	5	24%	5	24%
Respuesta tardía	8	38%	13	62%
Dificultad en los medios de pago	5	24%	18	86%
Otro	3	14%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

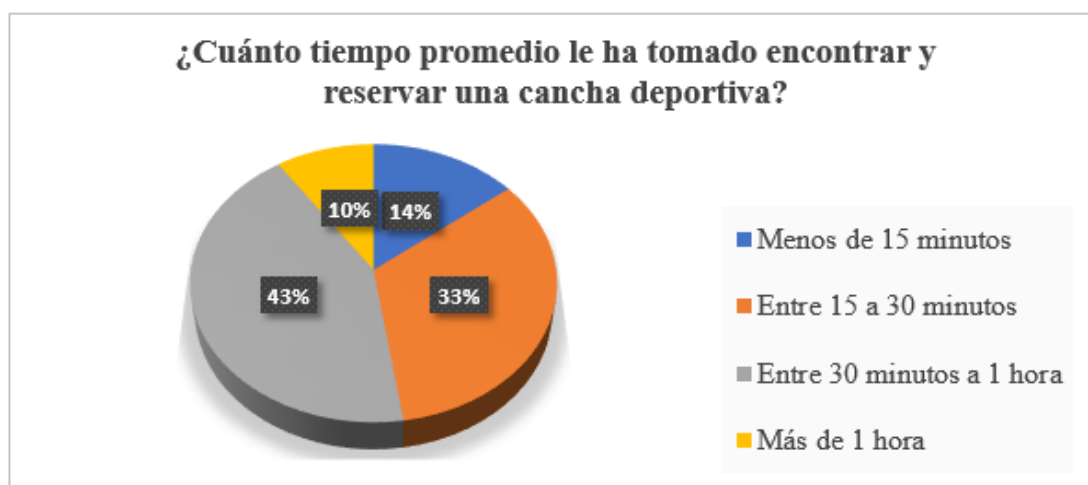
**Figura 6***Representación Visual de la Pregunta 5*

*Nota.* El presente gráfico representa las dificultades presentadas al momento de reservar una cancha deportiva.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 5.* En resumen, las dificultades que un grupo de personas ha enfrentado al intentar reservar una cancha deportiva son las respuestas tardías siendo éste la más comúnmente experimentada (38%), seguida por información desactualizada y dificultad en los medios de pago (ambos con un 24%).

**Tabla 8***Resultados de la pregunta 6*

¿Cuánto tiempo promedio le ha tomado encontrar y reservar una cancha deportiva?	Nro. De personas	%	Fi	Ni
Menos de 15 minutos	3	14%	3	14%
Entre 15 a 30 minutos	7	33%	10	48%
Entre 30 minutos a 1 hora	9	43%	19	91%
Más de 1 hora	2	10%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

**Figura 7***Representación Visual de la Pregunta 6*

*Nota.* El presente gráfico representa el tiempo promedio tardado en localizar y reservar una cancha deportiva en los distritos mencionados.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 6.* Estos datos proporcionan una visión de la distribución del tiempo empleado por las personas en este grupo para realizar la tarea de encontrar y reservar canchas deportivas. La mayoría de las personas (43%) han dedicado entre 30 minutos a 1 hora. Un 33% ha dedicado entre 15 a 30 minutos, un 14% menos de 15 minutos, y un 10% más de 1 hora.

**Tabla 9**

*Resultados de la Pregunta 7*

<b>¿Qué es lo que más valora al reservar una cancha deportiva?</b>	<b>Nro. De personas</b>	<b>%</b>	<b>Fi</b>	<b>Ni</b>
Eficiencia y rapidez	7	33%	7	3%
Precios accesibles	3	14%	10	48%
Calidad de las instalaciones	7	33%	17	81%
Flexibilidad de horarios	4	19%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

**Figura 8**

*Representación Visual de la Pregunta 7*



*Nota.* El presente gráfico representa las características más valoradas y/o apreciadas por los encuestados.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 7.* La eficiencia y rapidez, así como la calidad de las instalaciones, son aspectos igualmente valorados por el 33% de las personas. La flexibilidad de horarios también es apreciada por un 19%, mientras que precios accesibles son valorados por un 14%. Estos resultados ofrecen una perspectiva de las preferencias del grupo al reservar espacios deportivos.

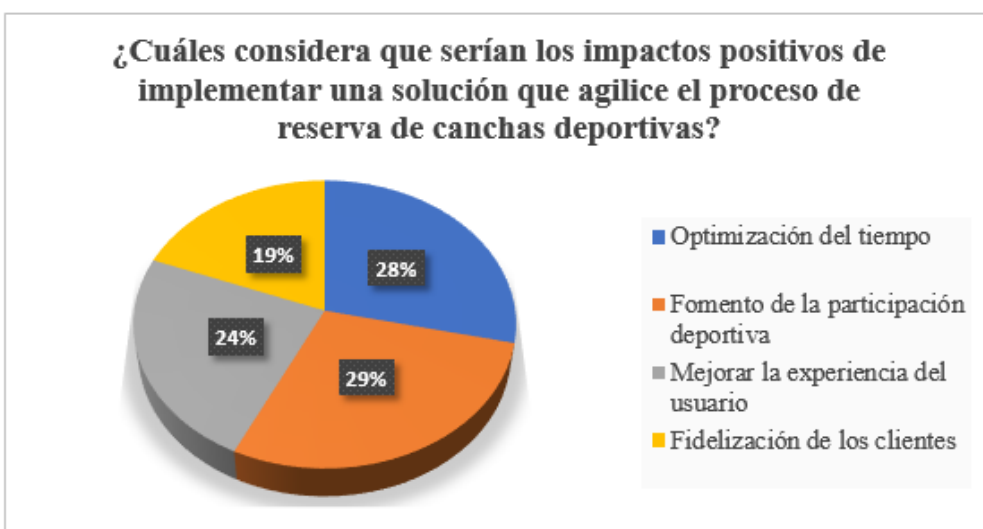
Tabla 10

Resultados de la Pregunta 8

¿Cuáles considera que serían los impactos positivos de implementar una solución que agilice el proceso de reserva de canchas deportivas?	Nro. De personas	%	Fi	Ni
Optimización del tiempo	6	29%	6	29%
Fomento de la participación deportiva	6	29%	12	57%
Mejorar la experiencia del usuario	5	24%	17	81%
Fidelización de los clientes	4	19%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		

Figura 9

Representación Visual de la Pregunta 8



*Nota.* El presente gráfico representa el impacto positivo de implementar una solución para agilizar los procesos de reservas deportivas.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 8.* Se observa que la Optimización del tiempo y el Fomento de la participación deportiva son los impactos positivos más considerados, cada uno por el 29% de las personas. La Mejora de la experiencia del usuario es considerada por el 24%, y la Fidelización de los clientes es mencionada por el 19%. Estos resultados ofrecen una visión de las percepciones del grupo sobre los beneficios potenciales de una solución que agilice el proceso de reserva de canchas deportivas.

**Tabla 11**

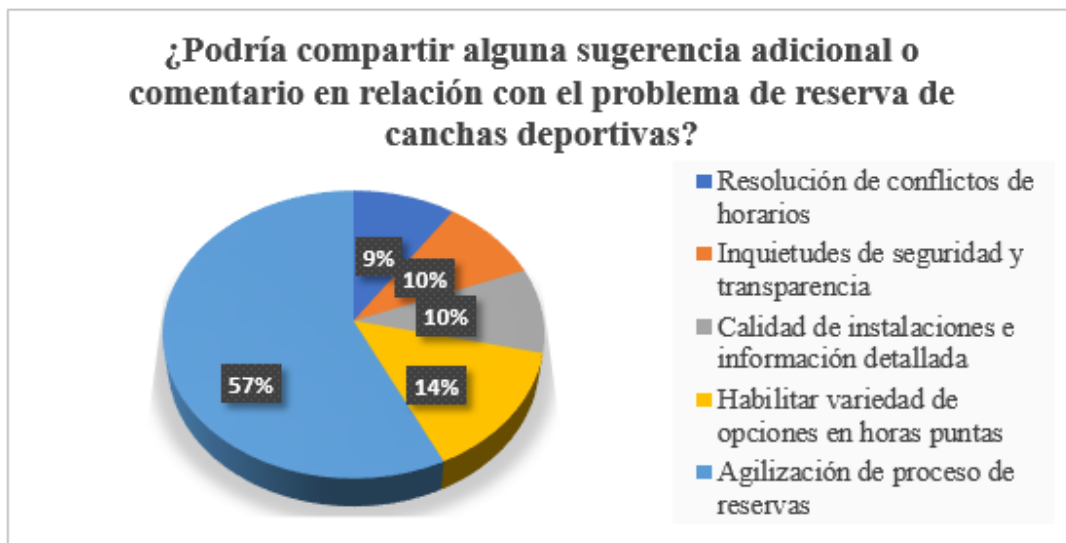
*Resultados de la Pregunta 9*

<b>¿Podría compartir alguna sugerencia adicional o comentario en relación con el problema de reserva de canchas deportivas?</b>	<b>Nro. De personas</b>	<b>%</b>	<b>Fi</b>	<b>Ni</b>
Resolución de conflictos de horarios	2	10%	2	10%
Inquietudes de seguridad y transparencia	2	10%	4	19%
Calidad de instalaciones e información detallada	2	10%	6	29%
Habilitar variedad de opciones en horas punta	3	14%	9	43%
Agilización de proceso de reservas	12	57%	21	100%
	<b>21</b>	<b>100%</b>		



**Figura 10**

*Representación Visual de la Pregunta 9*



*Nota.* El presente gráfico representa las sugerencias o comentarios adicionales de los usuarios con respecto al problema de reservas de los espacios deportivos.

*Breve análisis de los resultados presentados de la pregunta 9.* En conclusión, la mayoría destaca la necesidad de agilizar el proceso de reservas, pero también hay interés en mejorar la disponibilidad de opciones durante las horas punta y abordar aspectos como la resolución de conflictos de horarios, seguridad y transparencia, así como la calidad de las instalaciones e información proporcionada.

### **Pautas del Focus Group.**

**Objetivo.** Obtener información acerca de las necesidades y características que los clientes experimentan al momento de reservar canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina en el sector de Lima Moderna.

**Duración.** Entre 30 minutos y más.

**Participantes.** De 6 a 10 personas interesadas en hacer reservas de canchas deportivas en Lima Moderna.

**Presentación.** “Bienvenidos a este Focus Group, mi nombre es [Nombre del moderador] y seré la encargada de dirigir esta sesión.

Antes que nada, quiero agradecerles por su tiempo y participación. El propósito de esta sesión es explorar y comprender a fondo las necesidades, expectativas y desafíos que enfrentan los usuarios al reservar canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La molina en el sector de Lima Moderna. Obteniendo así insights valiosos.

Queremos destacar que toda la información compartida durante esta sesión será tratada con la máxima confidencialidad. Sus opiniones son esenciales y serán utilizadas exclusivamente con fines académicos. Antes de sumergirnos en la discusión, les invitamos a presentarse brevemente, mencionándonos su nombre y edad.”

¡Comencemos!

### **Preguntas.**

1. ¿Con qué frecuencia reservas canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y La Molina semanalmente?
2. ¿Cuál es el medio que utiliza actualmente para realizar su reserva de estos establecimientos deportivos?
3. ¿Prefieres hacer tu reserva con anticipación o de manera espontánea?
4. ¿Cuáles fueron sus principales dificultades al tratar de reservar una cancha deportiva?

5. ¿Qué información consideras más relevante al buscar un espacio deportivo? (Por ejemplo: Ubicación, disponibilidad, recomendaciones de amigos y/o familiares, instalaciones, precios, reseñas de otros usuarios desconocidos, etc.)
6. ¿Prefieres realizar pagos en línea o en persona al momento de reservar?
7. ¿Qué importancia le das a la opinión de otros usuarios al seleccionar un lugar para practicar deportes? ¿Influyen más las recomendaciones de amigos y familiares o las reseñas de desconocidos en línea?
8. ¿En qué medida la variabilidad de los precios de las canchas deportivas influye en tu decisión de reserva? (Por ejemplo: La calidad o por la ubicación)
9. ¿Cómo crees que una App de reservas de canchas deportivas podría mejorar tu experiencia?
10. ¿Qué tan dispuesto estaría usted en utilizar este tipo de aplicativo?

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a cada uno de ustedes por su valiosa participación en este Focus Group. Sus aportes han sido fundamentales para el desarrollo de nuestra investigación sobre la creación de una aplicación de reservas de canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, La Molina y Surco.

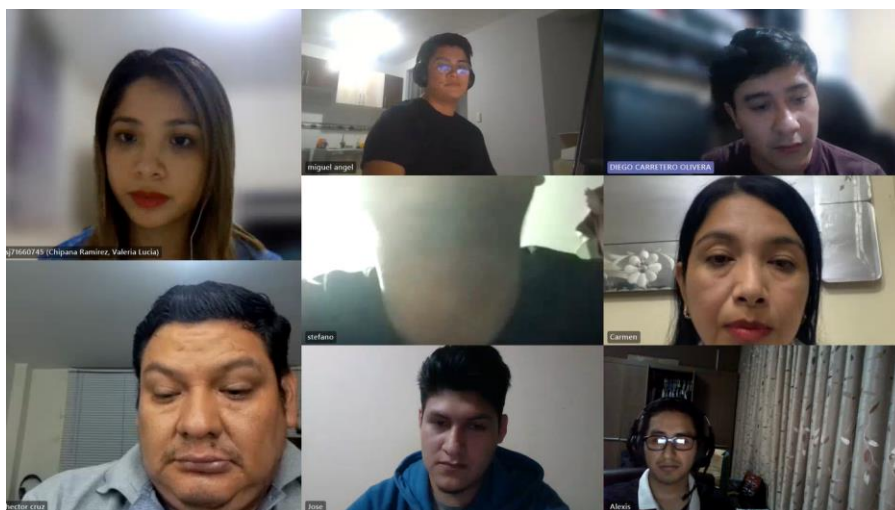
Las experiencias, opiniones y sugerencias compartidas aquí nos han proporcionado una comprensión más profunda de las necesidades de la comunidad deportiva en estos distritos. Este conocimiento será esencial para diseñar una aplicación que realmente mejore y facilite el proceso de reserva de canchas deportivas.

Nuevamente, gracias por formar parte de este Focus Group. ¡Les deseamos un excelente día!

ENLACE: [https://www.youtube.com/watch?v=7-zBm\\_n-B8I](https://www.youtube.com/watch?v=7-zBm_n-B8I)

## Figura 11

### *Focus Group*



### *Conclusiones del Focus Group.*

Conclusión Pregunta Nro. 01 - ¿Con qué frecuencia reservas canchas deportivas en los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y La Molina semanalmente?

Lo participantes en su mayoría realizan sus reservas de canchas deportivas en los distritos mencionados unas 3 a 4 veces por mes, mientras que otros alquilan los fines de semana siendo pocos que reservan entre 2 a 3 veces semanalmente.

Conclusión Pregunta Nro. 02 - ¿Cuál es el medio que utiliza actualmente para realizar su reserva de estos establecimientos deportivos?

Generalmente los entrevistados hacen sus reservas por medio de WhatsApp, Facebook o llamadas directas, ya que les resulta mucho más rápido de esta manera.

Conclusión Pregunta Nro. 03 - ¿Prefieres hacer tu reserva con anticipación o de manera espontánea?

Se llegó a la conclusión que al realizar sus reservas los participantes prefieren hacerlo de manera anticipada por lo que de este modo se podrá encontrar un cupo y una mejor posibilidad de horarios deseados.

Conclusión Pregunta Nro. 04 - ¿Cuáles fueron sus principales dificultades al tratar de reservar una cancha deportiva?

Algunas de las dificultades comunes que suelen pasar nuestros entrevistados es la falta de agilidad en una respuesta rápida por parte de los encargados, causando de esta forma a no llegar a encontrar u obtener la cancha en el horario esperado.

Conclusión Pregunta Nro. 05 - ¿Qué información consideras más relevante al buscar un espacio deportivo? (Por ejemplo: ubicación, disponibilidad, recomendaciones de amigos y/o familiares, instalaciones, precios, reseñas de otros usuarios desconocidos, etc.)

La importancia de la seguridad y calidad para los entrevistados es de suma importancia al momento de tomar en cuenta una cancha deportiva, además, las características del espacio deportivo se deben encontrar en buenas condiciones, brindar seguridad y cuidados en los

servicios higiénicos, incluyendo también la disponibilidad de cochera en el establecimiento, proporcionando así mayor confianza en reservar.

Conclusión Pregunta Nro. 06 - ¿Prefieres realizar pagos en línea o en persona al momento de reservar?

Por cuestiones de practicidad se prefiere en su mayoría realizar el pago mediante forma digital (YAPE, PLIN, etc.)

Conclusión Pregunta Nro. 07 - ¿Qué importancia le das a la opinión de otros usuarios al seleccionar un lugar para practicar deportes? ¿Influyen más las recomendaciones de amigos y familiares o las reseñas de desconocidos en línea?

Para los participantes influye mucho las recomendaciones que se tiene de estos lugares por lo que así se deriva si es buena o no el lugar de espacio deportivo, estas recomendaciones pueden ser tanto a través de amigos o por reseñas o comentarios hechos por redes sociales.

Conclusión Pregunta Nro. 08 - ¿En qué medida la variabilidad de los precios de las canchas deportivas influye en tu decisión de reserva? (por ejemplo: la calidad o por la ubicación)

Se denomina que el precio no es muy influyente si está a la par de la mano de la calidad y los servicios que se ofrece, agregándole que la ubicación sea favorable.

Conclusión Pregunta Nro. 09 - ¿Cómo crees que una App de reservas de canchas deportivas podría mejorar tu experiencia?

Los participantes coincidieron en que debería existir algún método o forma de solución en donde se pueda brindar a los usuarios una rápida atención donde se les pueda compartir, información actualizada y real sobre las condiciones de las canchas deportivas, datos sobre el

precio, tipos de canchas y métodos de pago, sobre todo un responsable comprometido con su trabajo y sus consumidores, mejorando así la experiencia del usuario.

Conclusión Pregunta Nro. 10 - ¿Qué tan dispuesto estaría usted en utilizar este tipo de aplicativo?

La gran mayoría de los usuarios entrevistados están dispuestos en acceder a este tipo de aplicativo, por lo que ayudaría a la sociedad facilitar o agilizar el uso de reservas de canchas deportivas.

**Entrevista con expertos.** Buenas [Mañana/Tarde/Noche], mi nombre es [Tu Nombre] y estoy estudiando en Zegel IPAE. Estoy llevando a cabo una investigación sobre la gestión de canchas deportivas en la zona. Agradecemos mucho su participación en esta entrevista, que nos será de gran ayuda para comprender mejor las necesidades y desafíos del sector. Quisiera recordarle que los datos proporcionados solo serán utilizados para fines estudiantiles. Vamos a comenzar:

Entrevistador: ¿Podría proporcionarnos su nombre, por favor?

Entrevistado: Elmer Díaz

Entrevistador: ¿Cuál es su posición dentro del establecimiento? (Cargo)

Entrevistado: Encargado del establecimiento, cajero y encargado del cafetín

Entrevistador: ¿Cómo se llama su establecimiento y cuánto tiempo lleva en el mercado?

Entrevistado: Campo sport y cuenta con 9 o 10 años en el mercado aproximadamente.

Entrevistador: ¿Cómo gestionan actualmente las reservas y cómo se comunican con sus clientes?

Entrevistado: Actualmente nuestras reservas se realizan mediante mensajes de WhatsApp, llamadas o se acercan directamente a la cancha.

Entrevistador: ¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta su cancha deportiva en cuanto a reservas y gestión?

Entrevistado: Bueno la verdad cuando no hay usuarios ocupando en ciertas horas del día; es por ellos que esos días se ofrecen promociones.

Entrevistador: ¿Han experimentado cancelaciones frecuentes o falta de ocupación en ciertos horarios?

Entrevistado: Si justamente como te decía que no hay reservas en ciertos días de la semana como lunes o martes. Y sobre las cancelaciones si a veces la gente no viene a jugar una hora que ya reservaron, pero siempre dejan un adelanto.

Entrevistador: ¿Cómo promocionan actualmente su cancha y como atraen a nuevos clientes?

Entrevistado: Contamos con una página de Facebook por la cual lanzamos nuestras promociones. Actualmente venimos trabajando con los clientes que ya tenemos fidelizados, nuestros clientes son recurrentes.

Entrevistador: ¿Considera que la visibilidad en línea es importante para atraer mayores reservas?

Entrevistado: Bueno actualmente sí, pero también el servicio que le brindes al cliente es importante ya que él te recomienda.



Entrevistador: ¿Le gustaría aumentar su presencia en línea y llegar a una audiencia más amplia?

Entrevistado: En un futuro si disminuye los clientes me imagino que si se debe realizar nuevas estrategias o promocionarnos más.

Entrevistador: ¿Consideraría ofrecer promociones especiales o descuentos para atraer a más clientes?

Entrevistado: Si como te había comentado por el momento los descuentos los promocionamos en nuestra página de Facebook.

Entrevistador: ¿Cree que tener presencia en una aplicación para reservas de canchas deportivas podría aumentar la visibilidad de su establecimiento y atraer a un mayor número de clientes? ¿En qué medida cree que esto podría beneficiar la promoción de su cancha?

Entrevistado: Bueno la verdad si los clientes dejan de venir si tendremos que buscar diversas opciones de publicidad la cual puede implicar la aplicación que tú me comentas

Si ayuda a agiliza las reservas y me facilita el trabajo si sería una herramienta de gestión eficiente.

Entrevistador: ¿Estaría dispuesto a pagar una comisión de 10% al 12% por el uso de una plataforma que garantice reservas y facilite la gestión?

Entrevistado: Bueno tendríamos que evaluar el costo – beneficio que me brinde el aplicativo.

Entrevistador: ¿Qué beneficios le gustaría obtener al utilizar una aplicación para reservas de canchas?

Entrevistado: Bueno si me facilita los tiempos y me reduce las horas muertas yo creo que sería un gran beneficio.

Conclusión de la respuesta: Se puede concluir que está buscando en los beneficios la reducción del tiempo y esfuerzo para la gestión de las reservas de canchas deportiva y Optimizar la ocupación de reservas de cachas en horarios poco recurrentes.

Entrevistador: Agradecemos mucho su tiempo y sus respuestas. Esta información será invaluable para nuestro estudio. Si tiene algún comentario adicional o pregunta, por favor, siéntase libre de compartirlo.

Entrevistado: Ninguna.

Entrevistador: ¡Gracias nuevamente por colaborar con nosotros!

## Figura 12

*Entrevista a un experto*



## **Validación de la Hipótesis**

Después del análisis hecho se pudo recopilar, corroborar y validar nuestra hipótesis Cliente – Problema que fue planteada para nuestro proyecto.

### ***Descripción del Cliente***

Nuestro público objetivo se compone de adultos de entre 20 a 50 años, con un nivel socioeconómico medio-bajo, que residen o laboran en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina en Lima, Perú. Son profesionales activos y ocupados, con poco tiempo disponible.

Su principal necesidad consiste en localizar y reservar canchas deportivas de manera rápida, eficiente y conveniente. Valoran la comodidad y la practicidad durante el proceso de reserva, así como la posibilidad de acceder al servicio desde cualquier ubicación. Buscan información actualizada sobre la disponibilidad, los precios y las características de las canchas. Además, consideran la calidad, seguridad e higiene de las canchas deportivas.

Figura 13

*Arquetipo de Cliente*


**Descripción:**

- Nombre: Emilio Sanz
- Edad: 29 años.
- Nivel socioeconómico: Clase B.
- Ubicación: Reside en el distrito de Santiago de Surco
- Nivel de estudios: Bachiller en Administración en la universidad de Lima.
- Ocupación: Coordinador Junior del área comercial de la empresa Pedrollo.

**Objetivos:**

- Disfrutar de la práctica deportiva y fomentar un estilo de vida activo y saludable.
- Optimizar su tiempo al realizar reservas de canchas de manera rápida y eficiente.
- Encontrar canchas que se adapten a sus necesidades específicas, como disponibilidad horaria, ubicación y servicios adicionales ofrecidos.

**Retos y frustraciones:**

- Dificultad para encontrar y comparar canchas deportivas disponibles en tiempo real.
- Falta de eficiencia en el proceso de reserva, lo que consume tiempo y esfuerzo.
- Dificultad para obtener información actualizada sobre las instalaciones y servicios de las canchas.

**Hábitos e intereses:**

- Practica deporte regularmente y valora un estilo de vida activo y saludable.
- Le gusta compartir experiencias deportivas con amigos y familiares.
- Se mantiene actualizado de las noticias que involucran su deporte favorito para compartirla con sus amigos.

**Expectativas de vida:**

- Busca equilibrar su vida personal y profesional.
- Desea disfrutar de momentos de calidad con sus seres queridos y encontrar formas de recreación que le permitan desconectarse del trabajo y el estrés diario.
- Aspira a una vida plena, con experiencias gratificantes y satisfacción en todas las áreas de su vida.

Activar Win  
de a Familiares

Nota. “Adaptado de The Attractive Man” [imagen], por N. CaringSphere, 2023.

(<https://www.amazon.com/Attractive-Man-Sexiest-American-Handsome/dp/B0CCCXC2MM>) Obra de dominio público.

## Capítulo II

### Diseño del Producto o Servicio Innovador

#### Aplicación de la Metodología Design Thinking

(Diario Gestión [2023] Indican que el Design Thinking es una metodología que considera tan importante el análisis y el raciocinio como la intuición para la resolución de problemas. Esta permite construir ideas en base a la función y a emociones. Design Thinking se fundamenta en un proceso que involucra empatía, definición del problema, generación de ideas, prototipado y evaluación. A través de estas fases, nuestro objetivo es desarrollar soluciones centradas en el usuario, que sean viables y ejecutables.

Aplicar esta metodología en nuestro proyecto, podremos identificar las necesidades y preferencias de quienes reservan canchas deportivas, lo que nos permitirá crear una solución altamente adaptada y eficiente.

La incorporación del Design Thinking en nuestro proyecto no solo nos ayudará a crear una solución de reserva de canchas deportivas en tiempo real, sino también una plataforma fácil de usar que cumpla plenamente con las necesidades y expectativas de nuestros usuarios.

#### *Empatizar*

La empatía juega un papel crucial en el diseño de soluciones efectivas para nuestros clientes. Este proceso implica una comprensión profunda de las necesidades, deseos, inquietudes y expectativas de nuestros clientes, y utilizar ese entendimiento para crear soluciones que aborden sus necesidades y resuelvan sus problemas de manera efectiva. Además, también consideramos cuidadosamente el entorno en el que nuestros clientes operan, incluyendo sus limitaciones y desafíos, y cómo interactúan con los productos o servicios existentes en el

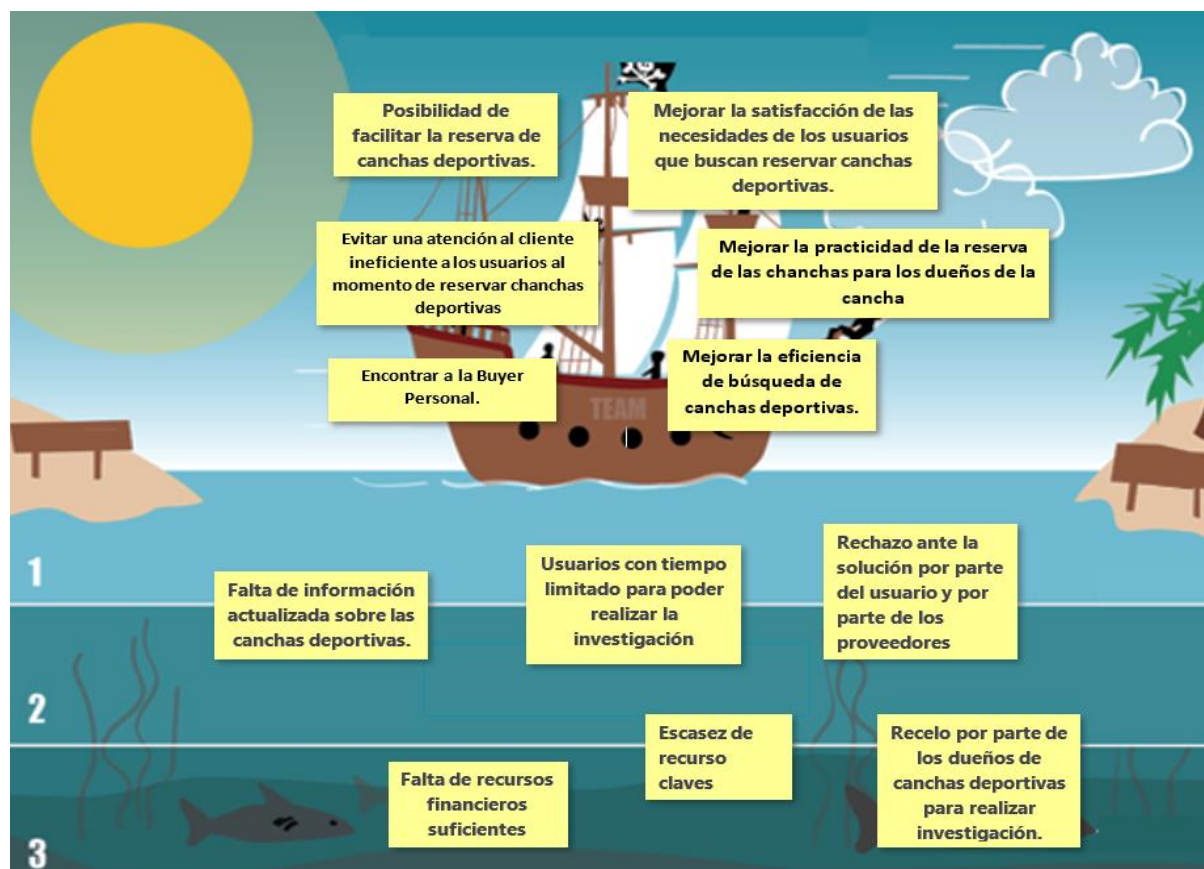
mercado. Para lograr una verdadera empatía con nuestros clientes, emplearemos la siguiente herramienta.

El Design Thinking, la empatía es la base del diseño centrado en la persona y existen varios métodos que facilitan su comprensión. (Universidad de Piura [UDP], 2023 como se citó en Quinde 2022)

### *Herramienta Speedboat*

#### **Figura 14**

#### *Técnica del Speed Boat*



*Nota.* Adaptado de “Retrospectiva de la lancha rápida – Descarga gratuita del póster” [Plantilla], por M. Kolmodin, 2023.. Licencia de Creative Commons. (<https://dandypeople.com/blog/the-speedboat-retrospective-free-download-of-poster/>)

### **Impulsores que Empujan el Proyecto (Velas).**

***Posibilidad de Facilitar la Reserva de Canchas Deportivas.*** El proyecto tiene como objetivo buscar una solución para simplificar el proceso de reserva de canchas deportivas, proporcionando a los usuarios una manera fácil de usar y eliminar las dificultades asociadas a los métodos tradicionales.

***Mejorar la Satisfacción de las Necesidades de los Usuarios que Buscan Reservar canchas deportivas.*** El objetivo principal es brindar a los usuarios una experiencia satisfactoria al buscar y reservar canchas deportivas, ofreciendo opciones claras, actualizadas y convenientes.

***Evitar una Atención Ineficiente a los Usuarios al Momento de Reservar Canchas Deportivas.*** Se busca mejorar la eficiencia del servicio al cliente, asegurando que los usuarios reciban respuestas rápidas y eficaces a sus consultas y requerimientos durante la reserva.

***Mejorar la Practicidad de la Reserva Para los Dueños de las Canchas Deportivas.*** El proyecto tiene como meta simplificar el proceso de reserva para los propietarios o administradores de las canchas, proporcionándoles herramientas y funcionalidades que les permitan gestionar las reservas de manera más eficiente.

***Mejorar la Eficiencia de la Búsqueda de Canchas Deportivas.*** Se busca optimizar la búsqueda de canchas deportivas disponibles, ofreciendo a los usuarios una plataforma que les permita encontrar y comparar diferentes opciones de manera rápida y eficiente.

***Encontrar a la Buyer Personal.*** El proyecto busca identificar y atraer a los usuarios correctos para la plataforma, es decir, aquellos que tienen una necesidad real de reservar canchas deportivas y están dispuestos a utilizar la solución propuesta.

**Obstáculos o Factores Negativos que Frenan el Avance del Proyecto (Anclas).**

***Falta de Información Actualizada Sobre las Canchas Deportivas.*** La falta de información precisa y actualizada sobre la disponibilidad, precios y características de las canchas puede obstaculizar el desarrollo y la implementación del proyecto.

***Usuarios con Tiempo Limitado para Poder Realizar la Investigación Sobre Canchas Deportivas.*** El hecho de que los usuarios tengan poco tiempo disponible para investigar y buscar canchas deportivas puede ser un obstáculo, por lo que se requiere ofrecer una solución rápida y eficiente.

***Rechazo ante la Solución por Parte del Usuario y por Parte de los Proveedores.*** Existe la posibilidad de que tanto los usuarios como los proveedores de canchas deportivas rechacen o muestren resistencia hacia la solución propuesta, lo cual podría afectar el avance y la adopción del proyecto.

***Escasez de Recursos Claves.*** La falta de recursos clave, como personal especializado, tecnología adecuada y alianzas estratégicas con proveedores, puede limitar el desarrollo y la implementación del proyecto.

***Falta de Recursos Financieros.*** La insuficiencia de recursos financieros adecuados para respaldar el proyecto puede afectar su viabilidad y ejecución.

***Recelo por Parte de los Dueños de Canchas Deportivas para Realizar la Investigación.*** Los propietarios de canchas deportivas pueden mostrar recelo o resistencia para participar en la



investigación y colaborar en la implementación del proyecto, lo cual representa un obstáculo a considerar.

### ***Herramienta Mapa de empatía.***

**Figura 15**

### ***Mapa de Empatía***



*Nota.* Adaptado de M. Borreguero. “Brainstprming Mapa de Empatía Usuario Simple Blanco y Negro” [Plantilla]. Canva. (<https://www.canva.com/p/templates/EAFSxoearkc-brainstorming-mapa-de-empatia-usuario-simple-blanco-y-negro/>)

Después de analizar nuestro Mapa de Empatía, obtuvimos proyecciones de las necesidades de nuestro cliente y podemos afirmar que el servicio que se ofrecerá va a cubrir las expectativas de nuestros potenciales clientes.

### ***Definir el problema***

#### **Identificación de las Necesidades de los Usuarios**

1. Requerimiento de localizar rápidamente canchas deportivas disponibles.
2. Necesidad de evaluar y contrastar diversas alternativas de canchas.
3. Demanda de información actualizada sobre disponibilidad y costos de las canchas.
4. Deseo de asegurarse de que la cancha seleccionada sea adecuada para la práctica del deporte favorito.
5. Necesidad de poder efectuar las reservas de forma segura y conveniente.

#### ***Identificación de los Insight de los Usuarios.***

##### ***Identificación de Insight N° 1.***

***Data.*** Los usuarios de canchas deportivas dedican una cantidad considerable de tiempo a buscar canchas disponibles a través de diversas fuentes.

***Información.*** Existe una demanda insatisfecha de una solución que facilite la búsqueda y localización rápida de canchas deportivas.

***Hallazgo.*** Los usuarios valorarían la eficiencia y conveniencia de encontrar rápidamente canchas disponibles sin complicaciones.

***Insight.*** “Deseo encontrar rápidamente canchas disponibles para reservar de manera fácil y sencilla”.

***Identificación de Insight N° 2.***

**Data.** Los usuarios indican que les gustaría tener una visión general de las diferentes opciones de canchas disponibles en términos de ubicación, instalaciones y servicios.

**Información.** Existe una falta de herramientas que permitan a los usuarios comparar y evaluar de manera rápida y sencilla las características de diferentes canchas.

**Hallazgo.** Los usuarios desean tener la capacidad de tomar decisiones informadas al evaluar y comparar las alternativas de canchas disponibles.

**Insight.** “Necesito estar al tanto de la disponibilidad y los costos actualizados de las canchas”.

***Identificación de Insight N° 3.***

**Data.** Los usuarios cuentan con frustración al encontrar información desactualizada sobre la disponibilidad y los precios de las canchas.

**Información.** Existe una necesidad para los usuarios de contar con datos en tiempo real sobre la disponibilidad y los costos asociados a las canchas deportivas.

**Hallazgo.** Los usuarios valoran la confiabilidad de la información actualizada para tomar decisiones de antes de reservar una cancha deportiva.

**Insight.** “Deseo tener la garantía de que la cancha cumple con los requisitos necesarios para practicar mi deporte”.

***Identificación de Insight N° 4.***

**Data.** Los usuarios manifiestan su preocupación por encontrar canchas que cumplan con las condiciones y requisitos necesarios para la práctica de su deporte favorito.

**Información.** Existe una demanda de información detallada sobre las características de las canchas, como el tipo de superficie, dimensiones y equipamiento disponible.

**Hallazgo.** Los usuarios desean tener la tranquilidad de que la cancha seleccionada sea idónea para la práctica de su deporte preferido.

**Insight.** “Necesito un proceso de reserva seguro y sin complicaciones”.

## **Formulación de Reto Creativo**

### **Tabla 12**

*Reto Creativo*

USUARIO	+	NECESIDAD	+	INSIGHT
Aficionados al deporte.	Necesita.	Localizar rápidamente canchas deportivas disponibles.	Porque.	"Deseo encontrar rápidamente canchas disponibles para reservar de manera fácil y sencilla"
		Obtener información actualizada sobre la disponibilidad y precios de las canchas.		"Necesito estar al tanto de la disponibilidad y los costos actualizados de las canchas"
		Asegurarse de que la cancha seleccionada sea adecuada para su deporte favorito.		"Deseo tener la garantía de que la cancha cumple con los requisitos necesarios para practicar mi deporte"
		Realizar reservas de manera segura y conveniente.		"Necesito un proceso de reserva seguro y sin complicaciones"

### Formulación de Preguntas.

¿Cómo hago para que los usuarios de las canchas deportivas localicen rápidamente canchas disponibles para que las puedan reservar de manera fácil y sencilla?

¿Cómo hago para que los usuarios cuenten con información actualizada sobre la disponibilidad de las canchas deportivas?

¿Cómo hago para que los usuarios cuenten con la seguridad de que la cancha cumple con los requisitos necesarios para la práctica de su deporte favorito antes de realizar su reserva?

¿Cómo hago para que los usuarios de canchas deportivas cuenten con un proceso de reserva seguro y sin complicaciones?

Como consecuencia se seleccionó como el siguiente Insight “Cómo hacer para que las personas de los distritos puedan acceder a información de varias canchas deportivas y su disponibilidad para poder separarlas y hacer su deporte favorito”

***Idear.***

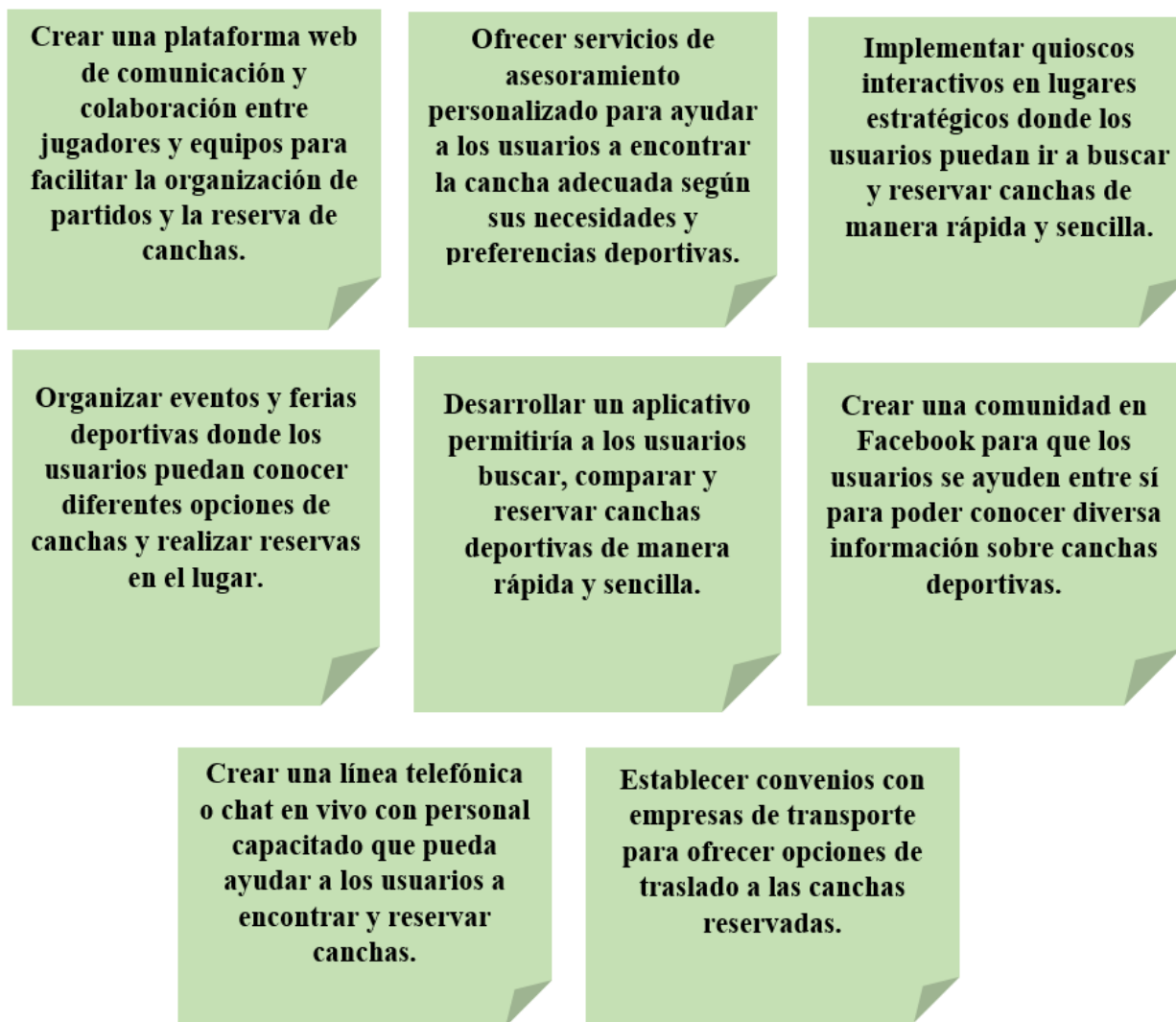
En base a lo recopilado anteriormente se plantean las siguientes soluciones para el problema planteado.

**Problema.** Dificultad para encontrar y reservar canchas deportivas disponibles de manera rápida, eficiente y comparando diversas canchas en tiempo real en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro de Lima Moderna - Perú.

## Lluvia de Ideas

Figura 16

Lluvia de Ideas



### Técnica Scamper

**Sustituir.** ¿Qué partes del proceso de reserva de canchas podríamos reemplazar con alternativas más eficientes?

Podríamos sustituir la atención por vía WhatsApp de reserva por un aplicativo de reserva en línea para agilizar el proceso.

**Combinar.** ¿Qué características de otros servicios exitosos podríamos combinar con nuestro sistema de reservas de canchas?

Podríamos incorporar la facilidad de uso y la interfaz intuitiva de la plataforma de reservas del aplicativo Airbnb en nuestro sistema de reservas de canchas para brindar una experiencia fluida.

**Adaptar.** ¿Cómo podemos ajustar el proceso de reserva de canchas para satisfacer las necesidades y preferencias de nuestros clientes?

Podríamos adaptar el sistema para permitir la personalización de las preferencias de reserva, como lugares recurrentes.

**Modificar.** ¿Qué aspectos del sistema de reservas de canchas podríamos modificar para mejorarlo?

Podemos realizar modificaciones en la interfaz de usuario para que sea más intuitiva y amigable como lo es el aplicativo de Sport2do, mejorando la comunicación en tiempo real de la disponibilidad de las canchas.

**Proponer Otros Usos.** ¿Existen otros contextos o industrias en los que nuestro sistema de reservas de canchas podría ser útil?

Nuestro sistema de reservas de canchas también podría ser aplicado para la reserva de otros espacios deportivos, como reservas de canchas para básquet, reservas de mesas de billar, canchas de tenis o reservas para jugar bowling.

**Eliminar.** ¿Qué elementos o pasos del proceso de reserva de canchas podríamos eliminar para simplificarlo?



Podríamos eliminar el requisito de registro previo en el sistema para realizar una reserva, permitiendo a los usuarios hacer reservas de forma rápida y sin complicaciones.

***Reordenar/Invertir.*** ¿Cómo podríamos reorganizar las etapas del proceso de reserva de canchas para que sea más eficiente?

Podríamos invertir el flujo de reserva, permitiendo a los usuarios seleccionar primero la fecha y hora deseadas y luego mostrarles las canchas disponibles en ese horario.

***Prototipar.*** Gracias a la información recopilada mediante las diversas herramientas y técnicas se planea lo siguiente:

Desarrollar un aplicativo permitiría a los usuarios buscar, comparar y reservar canchas deportivas en tiempo real y de manera rápida y sencilla para los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina en el sector de Lima moderna - Perú.

### **Prototipo N° 1**

#### **Figura 17**

*Prototipo Realizado en Canva 1*

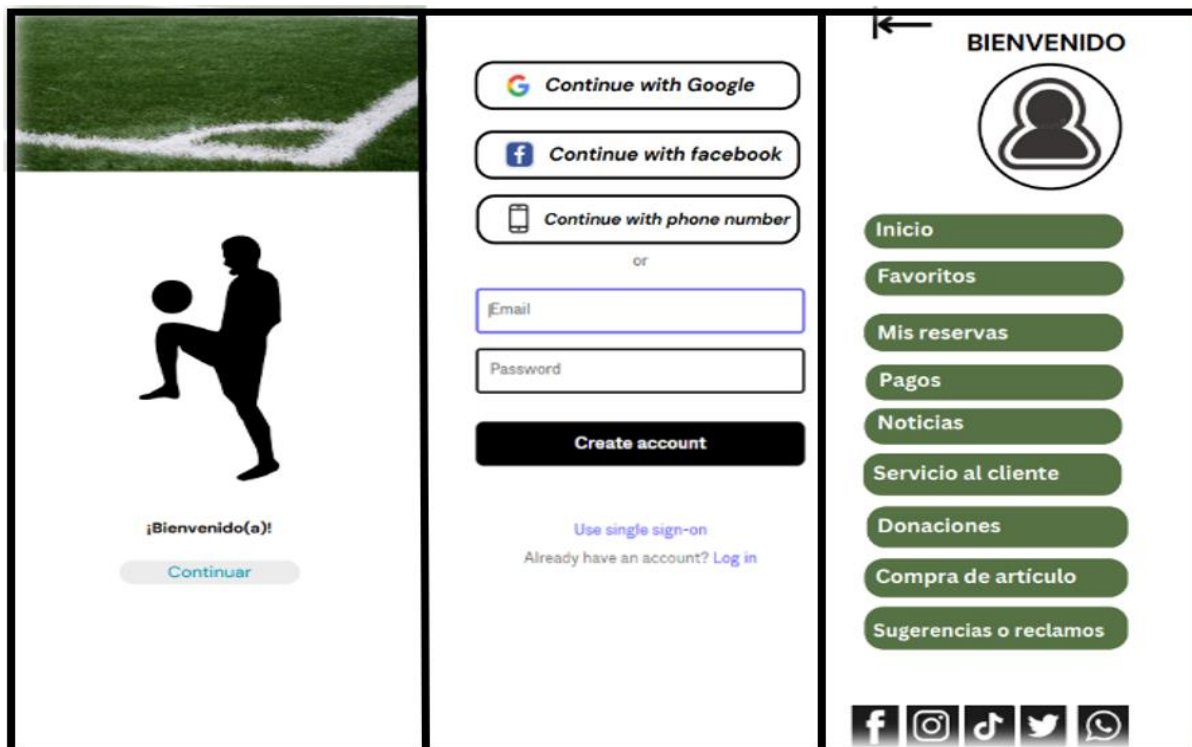


Figura 18

Prototipo Realizado en Canva 2

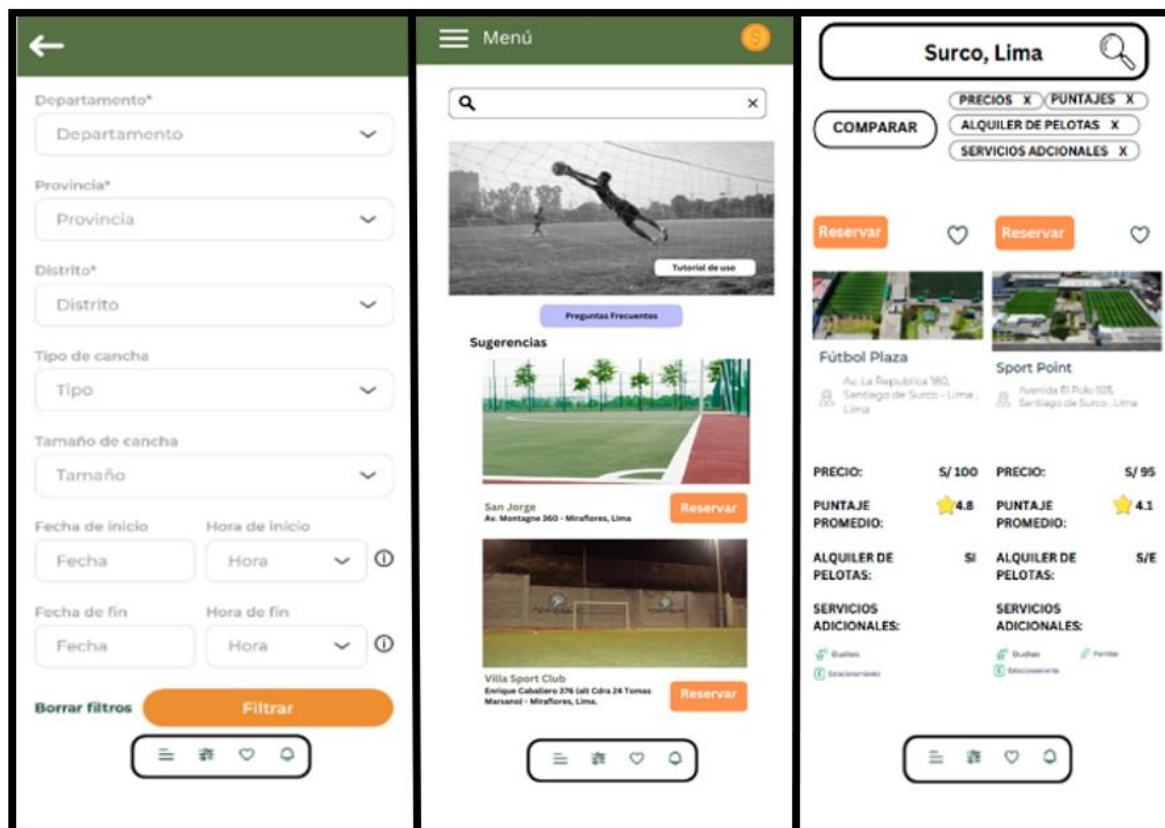
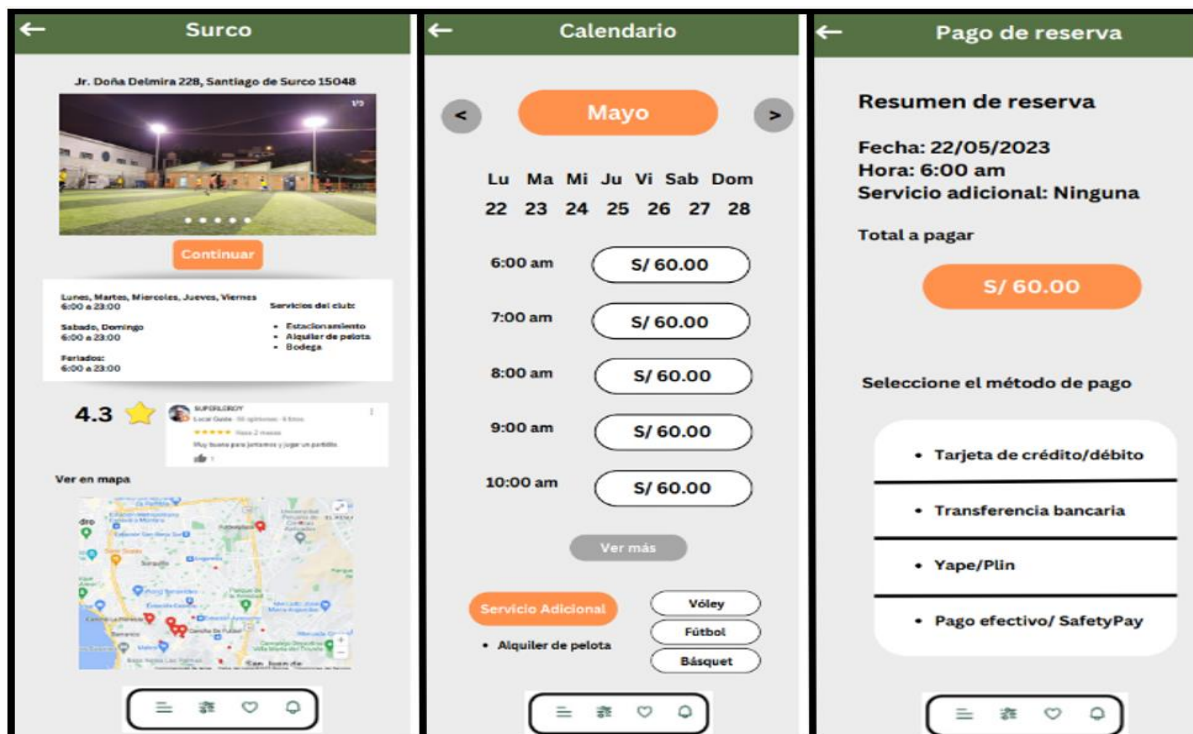


Figura 19

Prototipo Realizado en Canva 3



### Pitch del Prototipo del Servicio. Pitch para el aplicativo “MatchPoint”

**Problema.** El 80% de los usuarios en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina tienen dificultad para encontrar y reservar canchas deportivas disponibles de manera rápida y eficiente.

**Consecuencia.** Los amantes del deporte experimentan frustración y pérdida de tiempo al no poder disfrutar plenamente de su actividad física debido a la falta de opciones de reserva eficientes.

**Solución.** Desarrollar un aplicativo para las reservas de canchas deportivas en Lima Moderna en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina. A través del

aplicativo los usuarios tendrán acceso a una amplia base de datos de canchas deportivas disponibles en los distritos mencionados. Podrán comparar precios, instalaciones y disponibilidad en tiempo real, asegurando así la elección de la cancha ideal para sus necesidades.

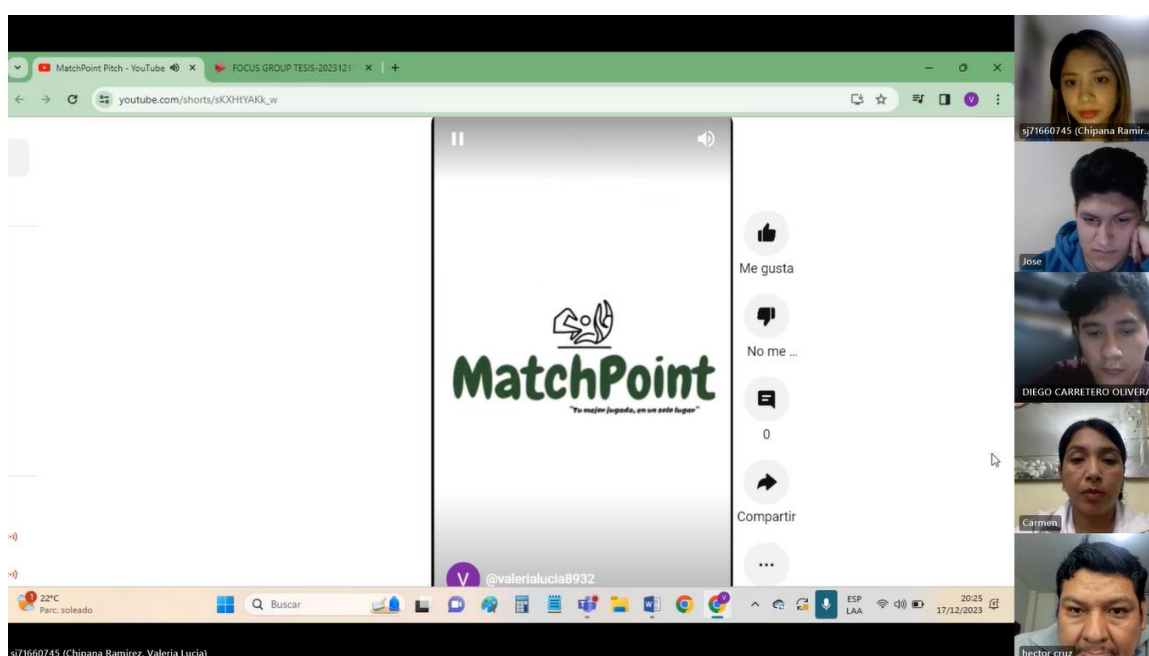
### Video de Pitch

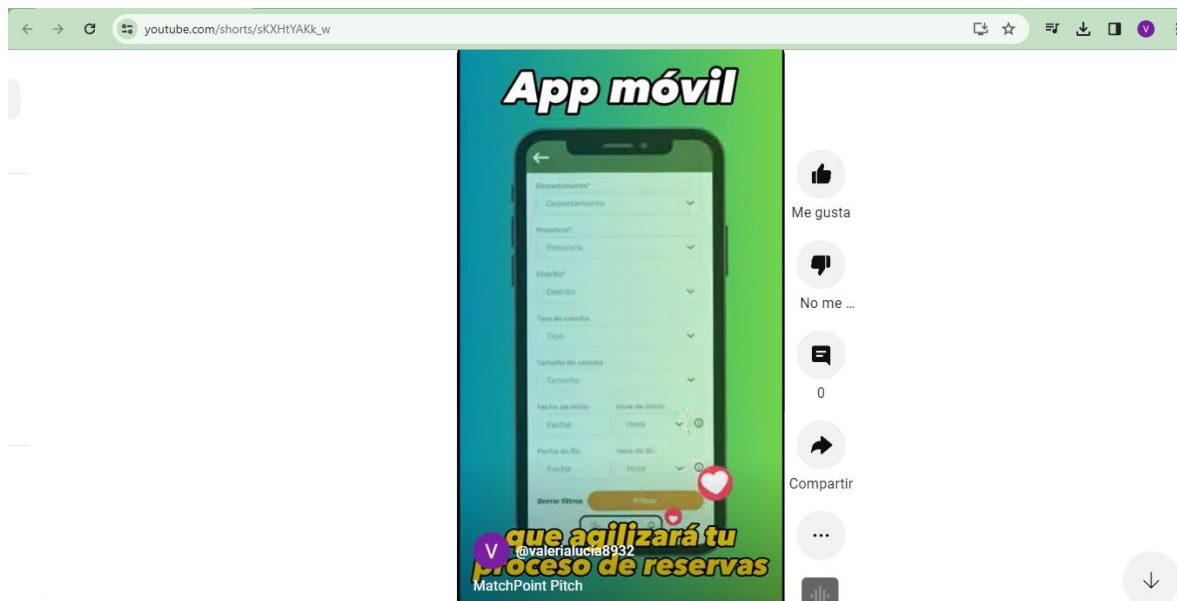
1er ENLACE: [https://youtube.com/shorts/sKXHtYAKk\\_w](https://youtube.com/shorts/sKXHtYAKk_w)

2do ENLACE: <https://www.youtube.com/watch?v=ZEYPfWwLPLo>

### Figura 20

#### *Video Reacción del Pitch*



**Figura 21***Presentación de video*

**Análisis.** La realización del Focus Group fue con el fin de presentar el prototipo de nuestro servicio de reservas de espacios deportivos y la propuesta de valor de ella recibiendo opiniones y recomendaciones de los presentes en la reunión, de acuerdo a las siguientes preguntas:

¿Qué tal le pareció la presentación descrita?

¿Le parece un servicio de impacto positivo para la sociedad?

¿Estaría dispuesto a pagar por este servicio?

¿Alguna sugerencia adicional para la mejora del aplicativo?

**Resultado de Pitch.** De acuerdo con los resultados obtenidos por el Focus Group, la respuesta del público encuestado fue positiva, la información de la presentación les pareció completa y el servicio de gran ayuda para la sociedad, ya que cuenta con características como reducción de tiempo, información de fácil acceso y uso, variedad de espacios deportivos, múltiples accesos de pagos, etc. Las cuales estarían dispuestos en pagar un adicional por la herramienta, siempre y cuando esté incluido dentro del servicio.

En pocas palabras, el servicio fue aceptado por los usuarios.

## Evaluación Malla receptora

**Figura 22**

### *Malla Receptora*



**Características del Servicio Innovador.** MatchPoint, es una aplicación móvil especializada en brindar el mejor servicio de reservas de canchas deportivas en Lima Moderna de forma ágil y completa. Nuestro servicio ofrece a los clientes es lo siguiente:

Disponibilidad del servicio al cliente 24h del día.

Filtros de la variedad de canchas deportivas, características, los costos de ellas, disponibilidad de horarios.

Ubicación del espacio deportivo seleccionado.

Fotos y vídeos actuales de las canchas deportivas.

Opción de cancelación de una reserva sin complicaciones.

Sección de calificación y reseñas de las experiencias u opiniones de los usuarios.

Recordatorios y seguimiento de la reserva.

Forma de pago diversas (Yape/plin, tarjeta de crédito, transferencia bancaria y pago efectivo/SafetyPay.

Sección de compras de artículos deportivos y noticias de deporte.

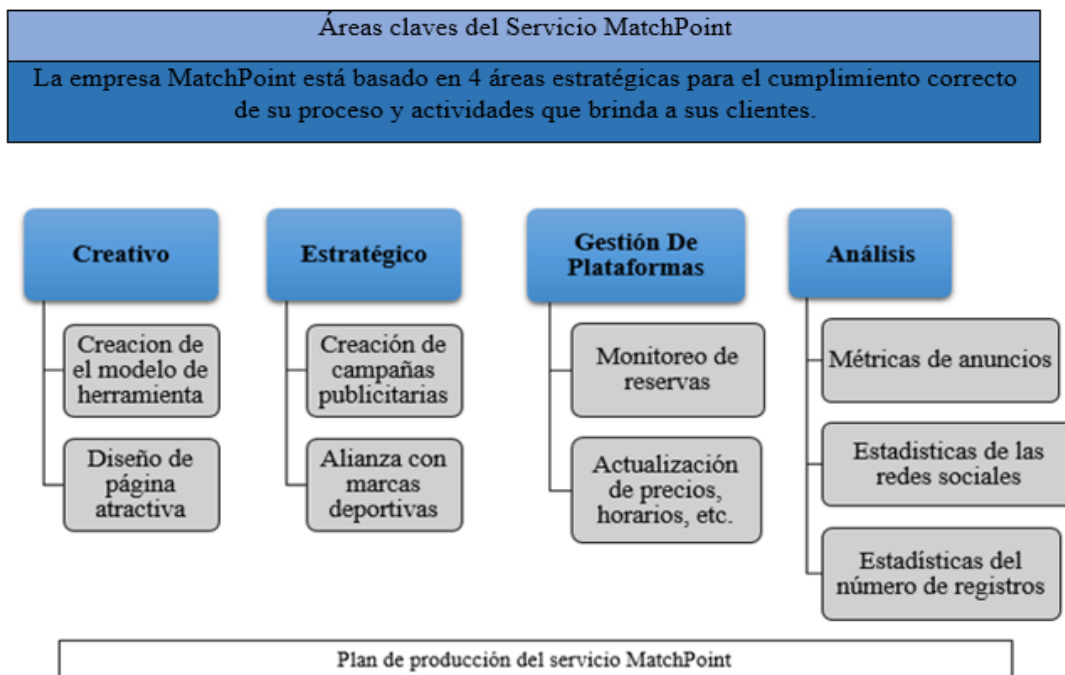
Sección de donaciones.



## Áreas claves del prototipo

**Figura 23**

*Áreas Claves del Servicio – Prototipo*



## CAPÍTULO III

### Elaboración del Modelo de Negocio

#### Definición de la Propuesta de Valor del Servicio

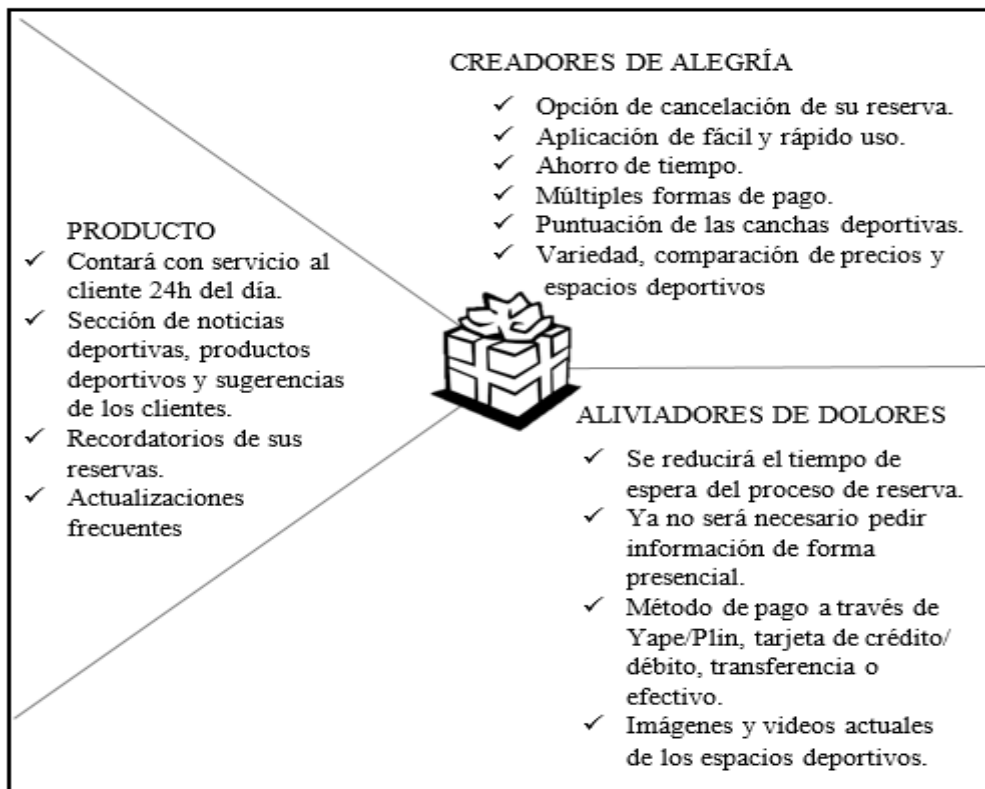
MatchPoint tiene como objetivo agilizar el proceso de reservas de cada usuario de Lima Moderna mediante nuestro servicio, para ello haremos uso de algunas herramientas como el Lienzo de Propuesta de Valor la cual nos ayudará a posicionar nuestro servicio alrededor de las necesidades de los clientes, el modelo Canvas donde conceptualizaremos nuestro modelo de negocio y del Producto Mínimo Viable.

#### *Lienzo Propuesta de Valor*

#### Figura 24

*Lienzo de Valor Elaboración del Lienzo Modelo de Negocio*





*Nota.* Sr. Indart. "Propuesta de valor de la publicación de Facebook canvas simple White"

[Plantilla]. Canva. (<https://www.canva.com/p/templates/EAE9ml53oi0-post-de-facebook-value-proposition-canvas-simple-white/>)

Presentación del servicio en App Store y Play Store.

Medición de registros hechos por los usuarios.

Monitoreo de sugerencias o reclamos de los usuarios.

Diseño de la app móvil.

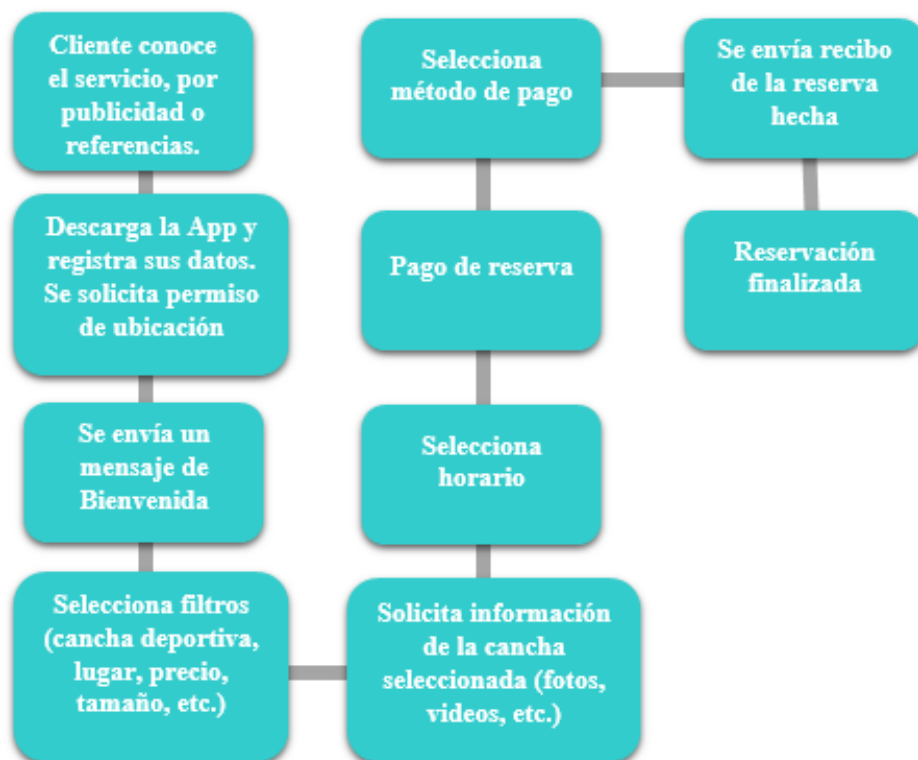
Videos y fotos de las canchas deportivas.

Creación de publicidad en Google Ads.

## Diagrama de Procesos del Servicio

Figura 25

### Diagrama de Procesos del Servicio – Prototipo 1



## Elaboración de Model Business Canvas

Figura 26

### Model Business Canvas – Prototipo 1



### Descripción del Prototipo de Lanzamiento

Después de examinar todos los datos recolectados mediante diversas herramientas y comprender las necesidades de nuestro público objetivo, presentamos el primer prototipo planteado hacia los aficionados del deporte.

**Tabla 13***Descripción del Prototipo de Lanzamiento*

<b>Servicio</b>	<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>
Muestra de sugerencias de las canchas deportivas más populares	Se visualizará en la página de inicio las canchas deportivas más solicitadas del momento	Cada vez que el usuario ingrese a la aplicación
Se dará seguimiento a la cantidad de reservas solicitadas	Se realizará un seguimiento para analizar la eficacia de las reservas	1 vez por mes
Evaluar el crecimiento de la aplicación	Se monitoreará el número de usuarios registrados	1 vez por mes
Se evaluará los testimonios de los clientes	Analizar la información obtenida de las opiniones de los clientes después de la reserva para conocer su grado de satisfacción	Cada vez que el usuario deje un comentario

## CAPÍTULO IV

### Validación del Modelo de Negocio

#### Aplicación De La Metodología Lean Startup

Mediante la implementación de esta metodología, el objetivo es desarrollar un modelo de negocio óptimo a través de pruebas de experiencia de usuario y adaptaciones basadas en las lecciones obtenidas de los comentarios y opiniones de ellos con respecto al modelo del servicio presentado.

Dentro de esta etapa plantearemos la Hipótesis y el Producto Mínimo Viable (MVP).

#### *Fase 1 Planteamiento De Hipótesis*

**Hipótesis.** Las personas que buscan reservar canchas en los distritos de San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y La Molina en Lima, Perú, enfrentan dificultades al encontrar y reservar canchas disponibles. Esto puede causar frustración y pérdida de tiempo al tratar de encontrar una cancha adecuada para su deporte favorito.

Gracias a la implementación de la metodología de Design Thinking en este proyecto, logramos desarrollar un perfil de comprador que nos ayudará a crear un prototipo de servicio que se ajuste perfectamente a las necesidades y requisitos del cliente aplicando mejoras.

Creación del MVP (Producto Mínimo Viable): En esta fase, hemos creado el primer prototipo de nuestra aplicación a través de un diseño visual que ilustran el funcionamiento del servicio, así como otras opciones y procesos que ofrece.



## ***Fase 2 Definición de la Técnica y Experimentación***

Durante esta etapa, se llevó a cabo un Focus Group para recopilar información sobre posibles mejoras para aplicación y una mejor estrategia de introducción al mercado, las cuales fueron:

### **Críticas Constructivas Halladas.**

La aplicación no pese mucho para una mejor fluidez.

Calidad y diversidad en canchas deportivas, como también precios.

Imágenes e información actualizada.

Ofrecer variedad en formas de pago.

**Indicadores.** En esta sección, estableceremos las métricas que nos permitirán evaluar los resultados de los servicios ofrecidos con el objetivo de hallar posibles estrategias de soluciones/mejoras, retención de clientes y ajustes necesarios para direccionar a un buen camino nuestra aplicación móvil.

### **Métricas Para Medir Objetivos.**

**Tabla 14**

*Métricas para medir objetivos*

<b>Métricas de Vanidad</b>	<b>Métricas accionables</b>
Tasa de conversión de descargas de la aplicación a usuarios activos (Eficiencia)	Porcentaje de usuarios activos en relación con las descargas de la aplicación.

---

	(Número de usuarios activos / Número de descargas de la aplicación) * 100.
Suscripciones (Interés)	Del total de interacciones cuantos se suscribieron Total, de interacciones/número de suscritos *100
Satisfacción del usuario con la información proporcionada en las imágenes y la experiencia general de reserva de canchas deportivas (Calidad)	Calificación promedio de satisfacción del usuario con la información y experiencia de reserva. Suma de las calificaciones de satisfacción / Número de usuarios que proporcionaron calificación.
Reducción del tiempo promedio de respuesta al cliente y mejorar la atención al cliente (Eficiencia)	Tiempo promedio de respuesta al cliente. Suma de los tiempos de respuesta a los clientes / Número de solicitudes de atención al cliente.
Tiempo promedio de atención del cliente (Eficiencia)	Tiempo promedio de respuesta al cliente. Suma de los tiempos de respuesta a los clientes / Número de solicitudes de atención al cliente.

---

---

*Fase Pivoteo***Tabla 15***Fase Pivoteo*

<b>Antes</b>	<b>Después de la información recolectada</b>
No se especificaba otros beneficios que obtendrían los clientes suscritos	Se implementará PointCoins por cada reserva, la acumulación de ellas brindará muchas recompensas a las personas suscritas.  Como forma de “educar a nuestro público” a
No se detallaba la forma de uso de la aplicación	este nuevo servicio, se mostrará en la página principal un tutorial de forma de uso del aplicativo.
No hay alguna sección de dudas generadas en el proceso de uso	Se implementará una sección de preguntas frecuentes para los usuarios
No existe una manera de cancelar la solicitud de reserva de las canchas deportivas	Se añadirá la opción de cancelar la reservación durante las siguientes 48 horas.

No existe evidencia del pago efectuado (recibo)	El recibo por la reserva de los espacios deportivos se generará dentro del aplicativo, habrá una sección especial para poder visualizarlo y no haya futuros inconvenientes.
---	---

---

### **Descripción del Modelo de Negocio Validado.**

#### **Tabla 16**

##### *Modelo validado*

---

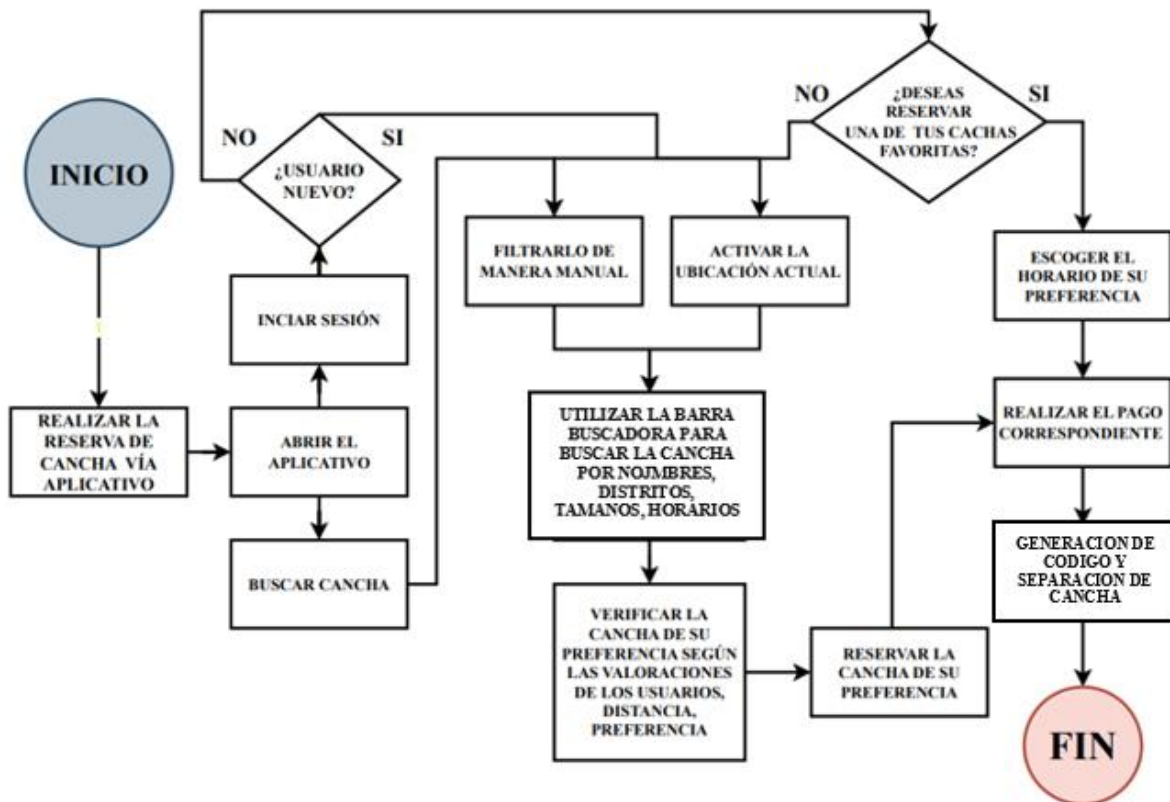
<b>Plan Regular</b>
Uso gratuito para navegar en el aplicativo
Acceso de todas las canchas deportivas
Reservación de tu cancha favorita desde donde estés
Comparación de precios y variedad de espacios deportivos

---

## Diagrama de Procesos del Servicio.

Figura 27

Diagrama de Procesos - Prototipo 2



## Prototipo N° 2

Figura 28

*Prototipo Mejorado Realizado en Canva 1*

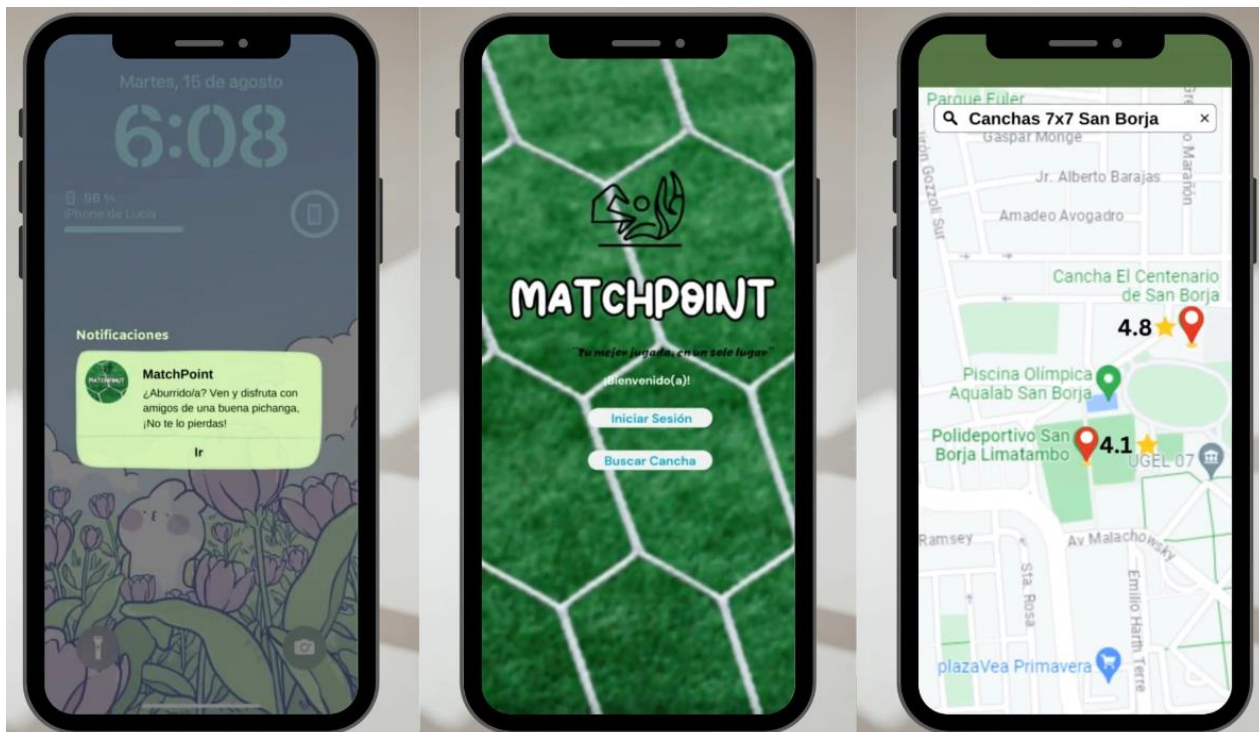


Figura 29

Prototipo N° 2 Realizado en Canva 2

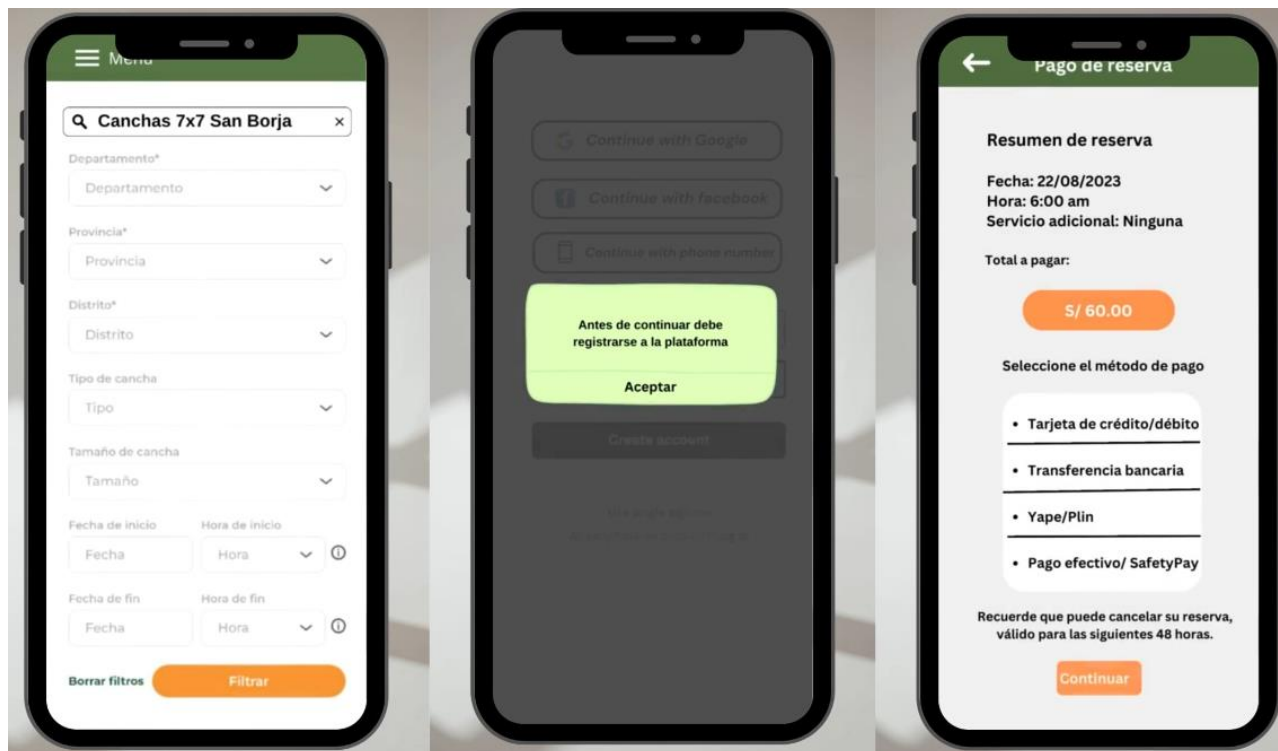
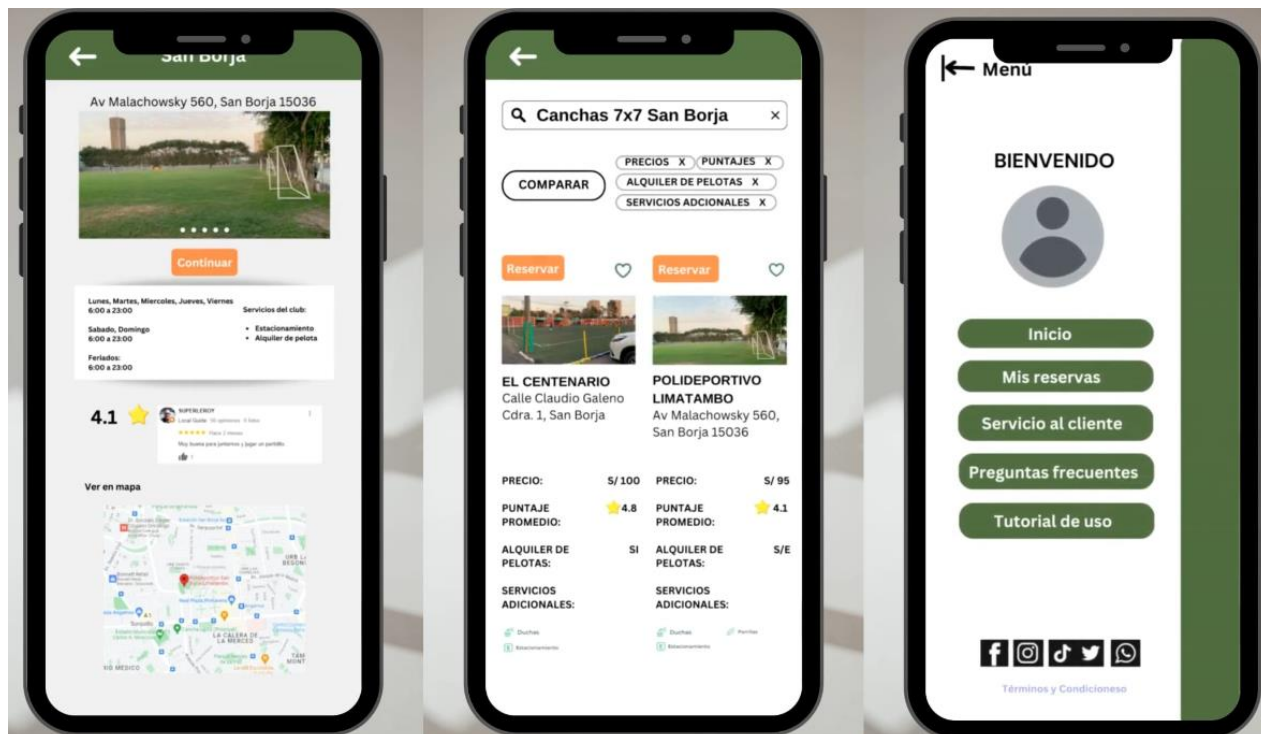


Figura 30

Prototipo N° 2 Realizado en Canva 3





**Figura 31**

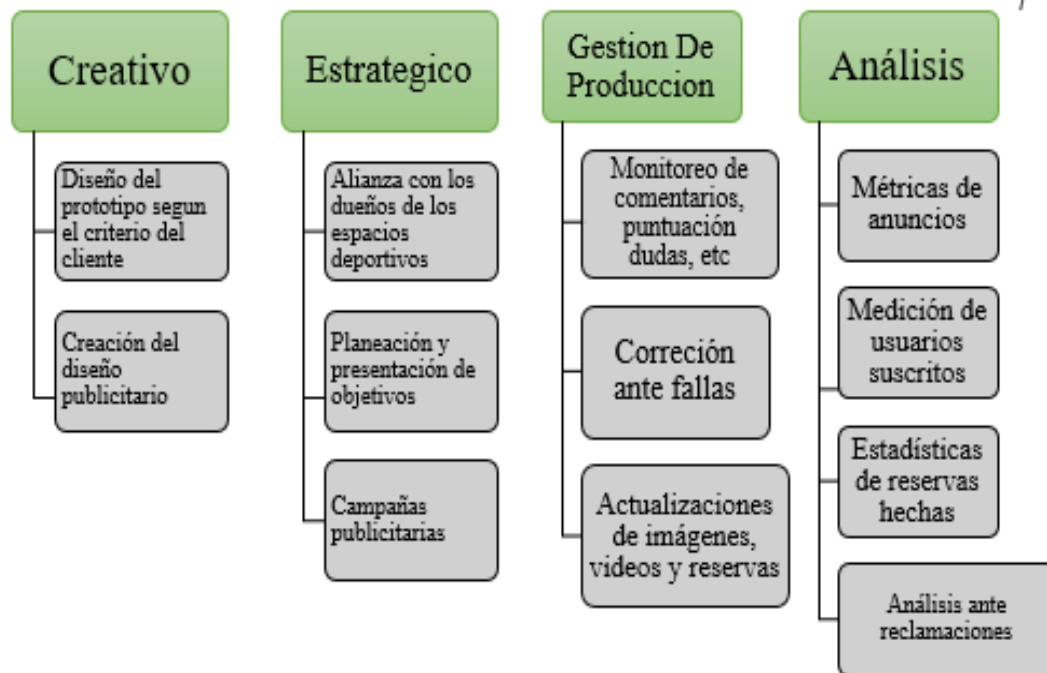
*Prototipo N° 2 Realizado en Canva 4*



## Áreas Claves del Proceso

Figura 32

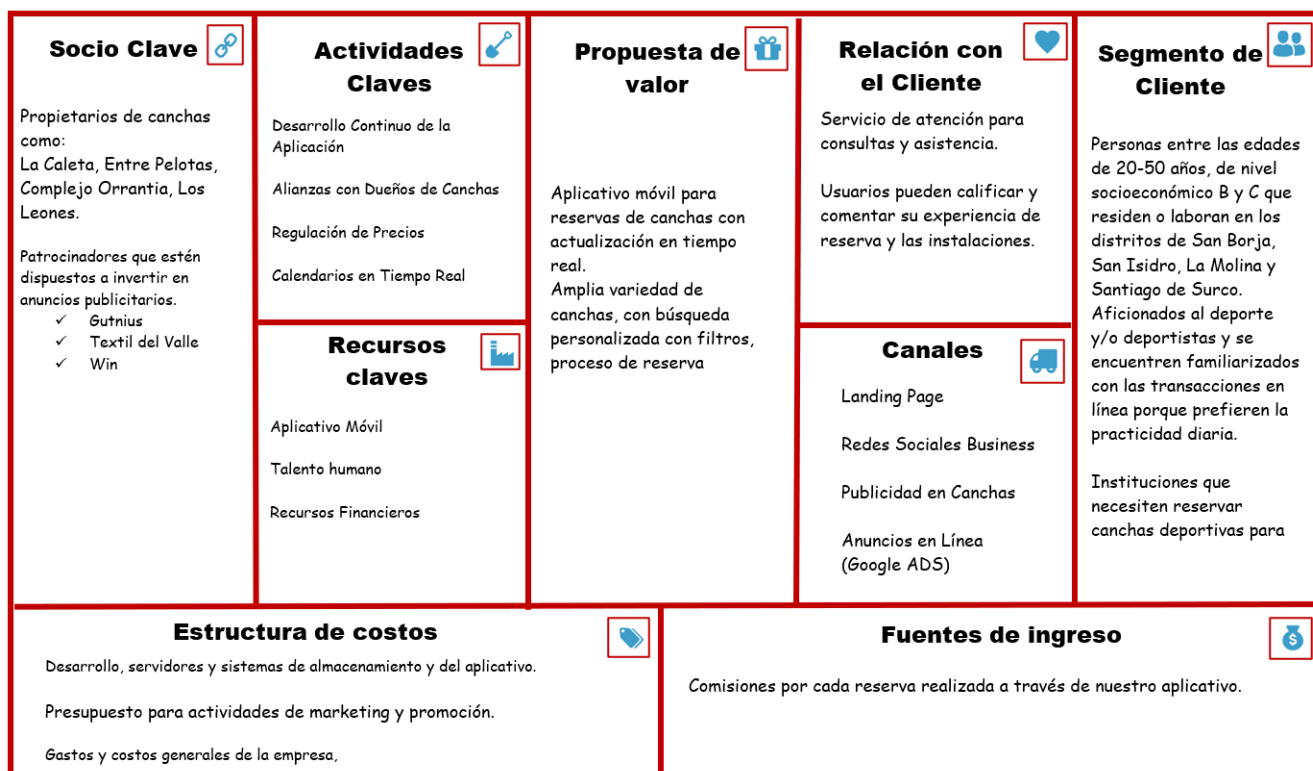
Diagrama de las Áreas Claves del Servicio - Prototipo 2



## Elaboración de Model Business Canvas

Figura 33

### Model Business Canvas - Prototipo 2



## CAPÍTULO V

### Análisis de la Rentabilidad

#### Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y Proyección de Ingresos

**Tabla 17**

*Calculo para la Estimación de la Demanda*

Cálculo del tamaño del mercado total, mercado disponible y mercado accesible para estimar	% mercado	Resultado
Población de habitantes en Lima		12.053.100,00
% Población que viven en los distritos de San Borja (1.2%), La Molina (1.5%), San Isidro (0.6) y Santiago de Surco (3.5%).	6,8%	
Población que viven en los distritos de San Borja, La Molina, San Isidro y Santiago de Surco.		819.610,80
% Población según generación (Y 26.1% y X 18.3%)	44,40%	
Población según generación		363.907,20
% Población según nivel socioeconomico (Hogares B y C 22%)	22,00%	
Población según nivel socioeconomico		80.059,58
% Población que juegan futbol (Futbol 42%)	42,00%	
Población que juegan futbol		33.625,02
% Del mercado que empazaremos atendiendo	2%	
<b>Público efectivo al mes</b>		<b>800</b>

*Nota.* Adaptado de *Perú: Población 2022 CPI Research Fuente INEI [PDF]* [POBLACION 2022 \(cpi.pe\)](#) y adaptado de *Encuesta Nacional de Actividad Física y Hábitos de Vida Saludable CPI Investigación e Instituto Peruano del Deporte [PDF]* [Presentación de PowerPoint \(ipd.gob.pe\)](#)

En este cuadro se aprecia el cálculo total de nuestro mercado estimándolo desde los habitantes de Lima, los distritos objetivos de nuestro proyecto (San Borja, La Molina, San Isidro y Surco), según generación, nivel socioeconómico, población que juegan fútbol y vóley y el

mercado con la cual empezaremos atendiendo, dándonos un resultado mensual de nuestro público efectivo de 800 personas.

**Tabla 18**

*Tabla de Precios de Comisión del Aplicativo*

RANGO DE PRECIOS	% de Comisión	PRECIO DE RESERVA
Hasta s/80.00	12%	9.60
De s/ 81.00 a s/ 100.00	10%	10.00
De s/ 101 a s/ 120.00	8%	9.60
De s/ 121a s/ 150.00	8%	12.00
De s/ 151a s/ 170.00	8%	13.60
De s/ 171a s/ 200.00	6%	12.00
De s/ 121a s/ 210.00	6%	12.60
De s/ 211a s/ 250.00	6%	15.00

La tabla presenta los diferentes intervalos de precios disponibles para reservar canchas deportivas a través de la aplicación asignando el % de comisión y el precio promedio que se ofrecerá.

**Tabla 19**

*Proyectado de Ventas Mensuales*

Rango de precios de canchas deportivas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Hasta s/80.00	1,152	1,152	1,152	1,171	1,190	1,210	1,229	1,248	1,267	1,286	1,306	1,325
De s/ 81.00 a s/ 100.00	1,200	1,200	1,200	1,220	1,240	1,260	1,280	1,300	1,320	1,340	1,360	1,380
De s/ 101 a s/ 120.00	1,152	1,152	1,152	1,171	1,190	1,210	1,229	1,248	1,267	1,286	1,306	1,325
De s/ 121a s/ 150.00	1,440	1,440	1,440	1,464	1,488	1,512	1,536	1,560	1,584	1,608	1,632	1,656
De s/ 151a s/ 170.00	1,088	1,088	1,088	1,106	1,124	1,142	1,161	1,179	1,197	1,215	1,233	1,251
De s/ 171a s/ 200.00	1,440	1,440	1,440	1,464	1,488	1,512	1,536	1,560	1,584	1,608	1,632	1,656
De s/ 121a s/ 210.00	1,008	1,008	1,008	1,025	1,042	1,058	1,075	1,092	1,109	1,126	1,142	1,159
De s/ 211a s/ 250.00	600	600	600	610	620	630	640	650	660	670	680	690
<b>Total soles</b>	<b>9,080.0</b>	<b>9,080.0</b>	<b>9,080.0</b>	<b>9,231.3</b>	<b>9,382.7</b>	<b>9,534.0</b>	<b>9,685.3</b>	<b>9,836.7</b>	<b>9,988.0</b>	<b>10,139.3</b>	<b>10,290.7</b>	<b>10,442.0</b>

El cuadro muestra una tendencia de crecimiento sostenido en las ventas mensuales durante el 1er año donde se puede verificar a partir del 4to mes tendrá un crecimiento.

### Tabla 20

*Tabla de Porcentajes para el Incremento de Ventas de los 5 Primeros Años*

Las ventas se incrementaran en el 2do año y 3er año al 30%
Las ventas se incrementaran en el 4to año y 5to años al 20%

### Tabla 21

*Tabla de Proyectado de Ventas de los Primeros 5 Años*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
S/	14,688.00	S/ 19,094.40	S/ 24,822.72	S/ 29,787.26	S/ 35,744.72
S/	15,300.00	S/ 19,890.00	S/ 25,857.00	S/ 31,028.40	S/ 37,234.08
S/	14,688.00	S/ 19,094.40	S/ 24,822.72	S/ 29,787.26	S/ 35,744.72
S/	18,360.00	S/ 23,868.00	S/ 31,028.40	S/ 37,234.08	S/ 44,680.90
S/	13,872.00	S/ 18,033.60	S/ 23,443.68	S/ 28,132.42	S/ 33,758.90
S/	18,360.00	S/ 23,868.00	S/ 31,028.40	S/ 37,234.08	S/ 44,680.90
S/	12,852.00	S/ 16,707.60	S/ 21,719.88	S/ 26,063.86	S/ 31,276.63
S/	7,650.00	S/ 9,945.00	S/ 12,928.50	S/ 15,514.20	S/ 18,617.04
S/	<b>115,770.00</b>	S/ <b>150,501.00</b>	S/ <b>195,651.30</b>	S/ <b>234,781.56</b>	S/ <b>281,737.87</b>

El gráfico nos muestra el crecimiento de las ventas a partir de 2do año. Consideramos que el incremento desde el 2do año al 3ro sea del 30% de las ventas, comparando el año anterior; y a partir del 4to año al 5to solo sea un 20% el incremento de las ventas, comparado con el periodo anterior.

## Determinación de las Necesidades de Inversión y Financiamiento

**Tabla 22**

*Cuadro de Inversión Total.*

<b>INFORMACION FINANCIERA Y ECONOMICA PARA EVALUAR PROYECTOS DE INVERSION.</b>	
<b>A. ESTRUCTURA DE INVERSIONES</b>	
<b>RUBROS</b>	<b>Importe</b>
<b>INVERSION FIJA TANGIBLE</b>	
Local	S/900.00
Muebles y Enseres	S/1,994.00
Maquinarias	S/5,500.00
Equipos	S/7,900.00
Herramientas	S/120.50
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE</b>	<b>S/16,414.50</b>
<b>INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>	
Registros Públicos y Notariales	S/385.00
Gastos de Certificación	S/1,645.00
Acondicionamiento del local	S/1,500.00
Libros contables: Legalización	S/110.00
Estudio de Mercado & Organización	S/2,115.00
Comprobantes de pago: Boletas y facturas	S/150.00
Gastos de Constitución	S/195.00

<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</b>	<b>S/6,100.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES A LARGO PLAZO</b>	<b>S/22,514.50</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>S/12,296.50</b>
Garantía del alquiler y pago adelantado	S/1,800.00
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>S/9,706.50</b>
<b>Personal en planilla</b>	S/9,482.91
Materias Primas	S/0.00
<b>Costos operativos Indirectos</b>	<b>S/10,573.59</b>
<b>Bienes</b>	S/223.59
Maquinarias	S/152.78
Muebles	S/35.56
Enseres	S/19.83
Herramientas	S/3.35
EPP'S	S/1.39
Adecuación de los EPP'S	S/10.69
<b>Servicios</b>	S/10,350.00
Protección de cifrado de datos	S/300.00
Hosting y almacenamiento en la nube	S/500.00
Publicidad	S/4,380.00
Luz	S/200.00
Agua	S/50.00
Telefonía fija e internet	S/40.00
Alquiler de local	S/300.00
Movilidad	S/50.00
Mantenimiento y reparación	S/100.00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>S/3,727.97</b>
Personal en planilla	S/2,614.38
<b>Bienes</b>	S/373.59
Maquinarias	S/152.78
Muebles	S/35.56
Enseres	S/19.83
Adecuación de los EPP'S	S/10.69
Mantenimiento de local	S/150.00



Luz	S/200.00
Agua	S/50.00
Telefonia fija e internet	S/40.00
Alquiler de local	S/300.00
Movilidad	S/50.00
Mantenimiento y reparación	S/100.00
Sistema de facturacion	S/50.00
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>S/2,623.59</b>
Personal en planilla	S/0.00
<b>Bienes</b>	<b>S/373.59</b>
Maquinarias	S/152.78
Equipos	S/0.00
Muebles	S/35.56
Enceres	S/19.83
Herramientas	S/3.35
EPP´S	S/1.39
Adecuación de los EPP´S	S/10.69
Mantenimiento de local	S/150.00
<b>Servicios</b>	<b>S/2,250.00</b>
Luz	S/200.00
Agua	S/50.00
Telefonia fija e internet	S/40.00
Alquiler de local	S/300.00
Movilidad	S/50.00
Mantenimiento y reparación	S/100.00
Publicidad	S/1,460.00
Sistema de facturacion	S/50.00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>S/. 41,162.56</b>

La información proporcionada en el cuadro es esencial para evaluar el proyecto de inversión. Se presenta una detallada estructura de inversiones que incluye los montos destinados a inversión fija tangible e intangible, así como los costos operativos y el capital de trabajo necesario para la operación del negocio. La totalidad de inversión para empezar el negocio sería de s/ 41,162.56 soles.

**Tabla 23**

*Remuneraciones del Personal*

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	Total	Asignación Familiar	ESSALUD	Gratificación	Bono Excepcional	CTS	Vacaciones	TOTAL/MES
Administrador	1	1025	1,025.00	S/ 102.50	S/. 92.25	S/. 1,127.50	S/. 18.00	S/. 202.15	S/. 46.98	S/. 2,614.38
Ing de sistemas	1	2000	2,000.00	S/ 102.50	S/. 180.00	S/. 2,102.50	S/. 54.00	S/. 301.74	S/. 87.60	S/. 4,882.34
Soporte tecnico	3	1025	3,075.00	S/ 307.50	S/. 830.25	S/. 3,997.50	S/. 0.00	S/. 1,870.63	S/. 422.81	S/. 31,673.06
Community Manager	1	500	500.00	S/ 102.50	S/. 45.00	S/. 602.50	S/. 18.00	S/. 100.07	S/. 25.10	S/. 1,393.17
			<b>S/6,600.00</b>							<b>S/. 12,387.71</b>

En el gráfico se puede apreciar que estarán en planilla 4 personas en la empresa, los cuales apoyarán al crecimiento de esta.

**Tabla 24**

*Aportes de los Socios Para la Inversión Inicial*

<b>Tipo de aporte</b>	<b>Monto</b>	<b>%</b>
CAPITAL PROPIO	S/ 19,564.14	48%
PRÉSTAMO	S/ 15,000.00	36%
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>S/ 41,162.56</b>	<b>100%</b>

<b>Nombre del Socio</b>	<b>Aporte</b>	<b>%</b>
Valeria Chipana	S/ 9,782.07	50%
Luisa Benites	S/ 9,782.07	50%
	<b>S/ 19,564.14</b>	<b>100%</b>

<b>Monto del préstamo</b>	<b>S/.15,000.00</b>
Plazo convenido	3
Tasa de interés efectiva anual	38.00%
Tasa Seguro de Desgravamen	0.08%
Tasa de interés efectiva mensual	2.7204%
Pagos	Mensuales
Sistema de amortización	Constante

Para obtener el monto de inversión de (s/41,162.56 soles) cada socia aportará como capital propio s/ 9,782.07 soles y adicional a ello se solicitará un préstamo al banco de s/15,00.00 soles.

**Estimación de Costos, Clasificación de Costos en Fijos y Variables.**

**Tabla 25**

*Estructura de Costos y Gastos*

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>S/. 103,523.07</b>	<b>S/. 96,535.31</b>	<b>S/. 98,398.30</b>	<b>S/. 100,313.45</b>	<b>S/. 102,282.23</b>
Materia Prima	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
Tercerización	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
Costos directos	S/30,000.00	S/30,000.00	S/30,000.00	S/30,000.00	S/30,000.00
Costos Indirectos	S/73,523.07	S/66,535.31	S/68,398.30	S/70,313.45	S/72,282.23
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>S/. 45,335.65</b>	<b>S/. 45,726.62</b>	<b>S/. 46,128.53</b>	<b>S/. 46,541.70</b>	<b>S/. 46,966.43</b>
Personal en planilla	S/. 31,372.58	S/. 31,372.58	S/. 31,372.58	S/. 31,372.58	S/. 31,372.58
Bienes	S/. 4,483.07	S/. 4,608.59	S/. 4,737.63	S/. 4,870.29	S/. 5,006.65
Servicios	S/. 9,480.00	S/. 9,745.44	S/. 10,018.31	S/. 10,298.83	S/. 10,587.19
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>S/. 3,629.90</b>	<b>S/. 3,629.90</b>	<b>S/. 3,629.90</b>	<b>S/. 3,629.90</b>	<b>S/. 1,904.90</b>
<b>GASTOS DE SERVICIOS</b>	<b>S/. 3,000.00</b>	<b>S/. 3,084.00</b>	<b>S/. 3,170.35</b>	<b>S/. 3,259.12</b>	<b>S/. 3,350.38</b>
Luz	S/. 2,400.00	S/. 2,467.20	S/. 2,536.28	S/. 2,607.30	S/. 2,680.30
Agua	S/. 600.00	S/. 616.80	S/. 634.07	S/. 651.82	S/. 670.08
<b>Gastos Financieros</b>	<b>S/. 4,547.25</b>	<b>S/. 3,216.84</b>	<b>S/. 1,380.88</b>		
Intereses de préstamo	S/. 4,547.25	S/. 3,216.84	S/. 1,380.88		
<b>TOTAL COSTOS MAS GASTOS</b>	<b>S/. 160,035.87</b>	<b>S/. 152,192.67</b>	<b>S/. 152,707.96</b>	<b>S/. 153,744.17</b>	<b>S/. 154,503.94</b>

**Tabla 26**

*Proyectado de N° de Reservas Mensuales del 1er Año*

TIPO DE CANCHAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
CANCHA 1	120	120	120	122	124	126	128	130	132	134	136	138
CANCHA 2	120	120	120	122	124	126	128	130	132	134	136	138
CANCHA 3	120	120	120	122	124	126	128	130	132	134	136	138
CANCHA 4	120	120	120	122	124	126	128	130	132	134	136	138
CANCHA 5	80	80	80	81	83	84	85	87	88	89	91	92
CANCHA 6	120	120	120	122	124	126	128	130	132	134	136	138
CANCHA 7	80	80	80	81	83	84	85	87	88	89	91	92
CANCHA 8	40	40	40	41	41	42	43	43	44	45	45	46

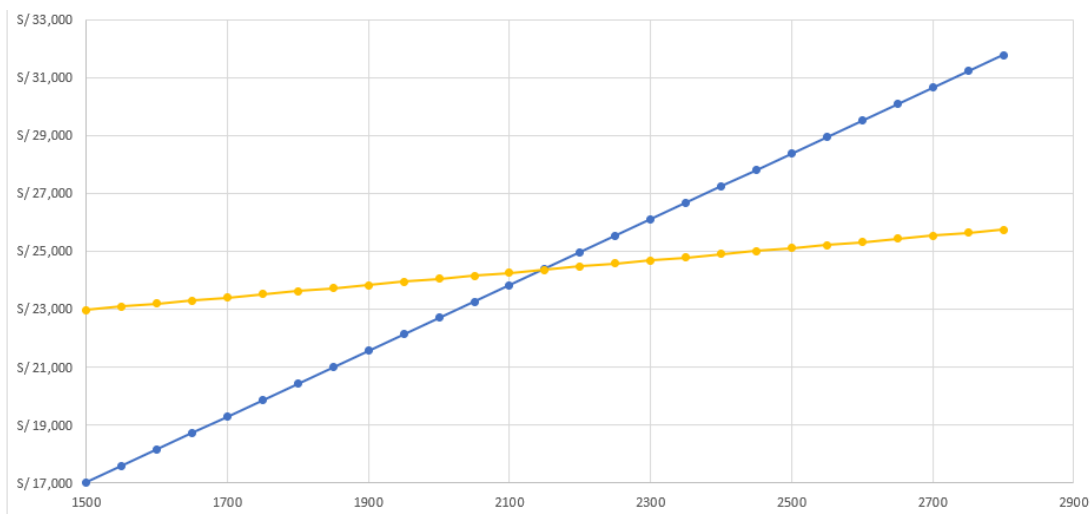
**Tabla 27**

*Tabla de punto de Equilibrio*

PRECIO DE VENTA Pvu	COSTO VARIABLE		COSTO FIJO CF	DEMANDA MENSUAL Q (unidad)	% PARTICIPACIÓN Qprod / Qtotal	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN M <sub>cu</sub> = Pvu - Cvu	M. CONTRI PONDERADO MCP	PUNTO DE EQUILIBRIO			
	CVu							Qe Unidades = (CF / MCPT) * %	INGRESO \$ Qe * Pvu	Precio de venta Ponderado	Costo Variable Ponderado
S/ 9.60	S/ 2.13		19,786.17	120	15%	S/ 7.47	S/ 1.12	322	S/ 3,090.25	S/ 1.44	S/ 0.32
S/ 10.00	S/ 2.13			120	15%	S/ 7.87	S/ 1.18	322	S/ 3,219.01	S/ 1.50	S/ 0.32
S/ 9.60	S/ 2.13			120	15%	S/ 7.47	S/ 1.12	322	S/ 3,090.25	S/ 1.44	S/ 0.32
S/ 12.00	S/ 2.13			120	15%	S/ 9.87	S/ 1.48	322	S/ 3,862.81	S/ 1.80	S/ 0.32
S/ 13.60	S/ 2.13			80	10%	S/ 11.47	S/ 1.15	215	S/ 2,918.57	S/ 1.36	S/ 0.21
S/ 12.00	S/ 2.13			120	15%	S/ 9.87	S/ 1.48	322	S/ 3,862.81	S/ 1.80	S/ 0.32
S/ 12.60	S/ 2.13			80	10%	S/ 10.47	S/ 1.05	215	S/ 2,703.97	S/ 1.26	S/ 0.21
S/ 15.00	S/ 2.13			40	5%	S/ 12.87	S/ 0.64	107	S/ 1,609.50	S/ 0.75	S/ 0.11
				<b>900</b>	<b>100%</b>		<b>S/ 9.22</b>	<b>2146</b>	<b>S/ 24,357.16</b>	<b>11.35</b>	<b>2.13</b>

**Figura 34**

*Gráfico De Punto De Equilibrio*



**Tabla 28***Flujo de Caja Proyectado*

H. FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ingresos totales		S/. 115.770	S/. 150.501	S/. 195.651	S/. 234.782	S/. 281.738	<b>S/. 978.442</b>
(-) Inversión total	-S/. 41.163						
(-) Costos totales		S/. 103.523	S/. 96.535	S/. 98.398	S/. 100.313	S/. 102.282	S/. 501.052
(-)Gastos administrativos		S/. 45.336	S/. 45.727	S/. 46.129	S/. 46.542	S/. 46.966	S/. 230.699
(-) Gastos de Ventas		S/. 3.000	S/. 3.084	S/. 3.170	S/. 3.259	S/. 3.350	S/. 15.864
(-)Impuesto a la Renta		-S/. 4.427	-S/. 169	S/. 4.294	S/. 23.906	S/. 37.534	S/. 61.139
<b>FLUJO NETO ECONOMICO</b>	<b>-S/. 41.163</b>	<b>-S/. 31.662</b>	<b>S/. 5.324</b>	<b>S/. 43.660</b>	<b>S/. 60.761</b>	<b>S/. 91.605</b>	<b>S/. 169.688</b>
(+) Préstamo	S/. 15.000						
(-) Intereses de préstamo		S/. 4.547	S/. 3.217	S/. 1.381			S/. 9.145
(-) Amortización del préstamo		S/. 3.501	S/. 4.831	S/. 6.667			S/. 15.000
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>-S/. 26.163</b>	<b>-S/. 39.710</b>	<b>-S/. 2.724</b>	<b>S/. 35.611</b>	<b>S/. 60.761</b>	<b>S/. 91.605</b>	<b>S/. 145.543</b>

**Tabla 29***Estado de Ganancias y Pérdidas*

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas totales</b>	S/.115.770,00	S/.150.501,00	S/.195.651,30	S/.234.781,56	S/.281.737,87
<b>(-) Costos totales</b>	S/.103.523,07	S/.96.535,31	S/.98.398,30	S/.100.313,45	S/.102.282,23
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/.12.246,93</b>	<b>S/.53.965,69</b>	<b>S/.97.253,00</b>	<b>S/.134.468,11</b>	<b>S/.179.455,64</b>
Gastos administrativos	S/.45.335,65	S/.45.726,62	S/.46.128,53	S/.46.541,70	S/.46.966,43
Gastos de ventas	S/.3.000,00	S/.3.084,00	S/.3.170,35	S/.3.259,12	S/.3.350,38
Depreciación y Amortización acumulada	S/.3.629,90	S/.3.629,90	S/.3.629,90	S/.3.629,90	S/.1.904,90
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>-S/.39.718,62</b>	<b>S/.1.525,17</b>	<b>S/.44.324,22</b>	<b>S/.81.037,39</b>	<b>S/.127.233,93</b>
Intereses de préstamo	S/.4.547,25	S/.3.216,84	S/.1.380,88	S/.0,00	S/.0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>-S/.44.265,87</b>	<b>-S/.1.691,67</b>	<b>S/.42.943,34</b>	<b>S/.81.037,39</b>	<b>S/.127.233,93</b>
Impuesto a la Renta	-S/.4.426,59	-S/.169,17	S/.4.294,33	S/.23.906,03	S/.37.534,01
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-S/.39.839,28</b>	<b>-S/.1.522,50</b>	<b>S/.38.649,01</b>	<b>S/.57.131,36</b>	<b>S/.89.699,92</b>

El cuadro presenta una estructura detallada de las ganancias y pérdidas estimadas para el negocio a lo largo de cinco años. Se puede visualizar que a partir de año 3 recién se cuenta con utilidad a pesar de que el incremento de las ventas para el año 4 y 5 han disminuido. Hay que tener en cuenta que para el periodo 4to ya no se estaría pagando el préstamo.

**Tabla 30**

*Evaluación Económica y Financiera: Cálculo de VAN y TIR*

VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO Y FINANCIERO / TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO Y FINANCIERO			
VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO	<b>S/.53.883</b>	TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO	<b>40,92%</b>
VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO	<b>S/.56.676</b>	TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO	<b>42,70%</b>

Según el gráfico podemos ver que tanto como el VAN económico y financiero son mayores que 1, es por ello por lo que podemos asegurar que el proyecto es rentable.

**Tabla 31**

*TIR y WACC*

<b>TIR ECONÓMICO</b>	<b>40.92%</b>
<b>WACC ECONÓMICO</b>	<b>18.96%</b>
<b>TIR FINANCIERO</b>	<b>42.70%</b>
<b>WACC FINANCIERO</b>	<b>17.57%</b>

TIR ECONÓMICO 40.92% > WACC ECONÓMICO 18.96%

TIR FINANCIERO 42.70% > WACC FINANCIERO 17.57%

Podemos afirmar es viabilidad comparando los TIR económico y financiero con el WACC económico y financiero debido a que el WACC es menor al TIR.

**Tabla 32***Tabla Costo - Beneficio*

BENEFICIO/COSTO	BENEFICIO	
	ECONÓMICO	FINANCIERO
BENEFICIO	S/. 53,882.95	S/.56,675.68
COSTO	S/. 41,162.56	S/. 41,162.56
<b>RELACION BENEFICIO/COSTO</b>	<b>1.31</b>	<b>1.38</b>

El cuadro muestra dos perspectivas del beneficio/costo del proyecto: económico y financiero. La relación beneficio/costo desde la perspectiva económica es de 1.31, lo que significa que, por cada sol invertido, el proyecto generaría un beneficio de aproximadamente 0.31 centavos.

Desde la perspectiva financiera, la relación beneficio/costo es de 1.38, lo que indica que el proyecto por cada sol invertido está ganando 0.38 centavos. Lo que sugiere que el proyecto es favorable desde ambos puntos de vista.

## **Conclusiones**

### **Conclusión 1**

Concluyendo esta tesis, se ha desarrollado y evaluado que la aplicación "MatchPoint", es una solución innovadora que permite la reserva de canchas deportivas en los distritos de San Borja, La Molina, Santiago de Surco y San Isidro de Lima Moderna - Perú. A lo largo de esta investigación, se ha demostrado que la aplicación satisface una necesidad latente en la comunidad deportiva, brindando a los usuarios una forma rápida y conveniente de acceder a instalaciones deportivas de calidad.

### **Conclusión 2**

Los resultados obtenidos en el análisis de mercado y la encuesta de usuarios respaldan la viabilidad y aceptación de "MatchPoint" en el mercado objetivo. Además, las pruebas de usabilidad realizadas con usuarios reales han confirmado la eficiencia y facilidad de uso de la aplicación.

### **Conclusión 3**

Como resultado de este trabajo, se ha logrado establecer una base sólida para el lanzamiento y crecimiento exitoso de "MatchPoint". Se espera que esta aplicación contribuya significativamente al fomento del deporte y al mejoramiento de la experiencia de los usuarios al acceder a instalaciones deportivas en los mencionados distritos de Lima.

### **Conclusión 4**

En este proceso, hemos logrado identificar de manera exitosa a nuestros socios estratégicos y los canales específicos que emplearemos para comercializar nuestra herramienta.



### **Conclusión 5**

Se determinó la parte financiera y la rentabilidad de nuestro servicio. Durante el análisis de los indicadores financieros, se evaluó principalmente la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) cuyos resultados, según los detalles mostrados, indican que el negocio es viable y presenta una rentabilidad positiva debido a que el VAN es mayor que 1 y el TIR supera a la tasa de descuento.

## **Recomendaciones**

### **Recomendación 1**

Ampliar la base de canchas y deportes: Se sugiere incorporar una mayor variedad de instalaciones deportivas y disciplinas para atraer a un público más amplio. Considerar la inclusión de canchas de fútbol, tenis, básquetbol, vóley, entre otros.

### **Recomendación 2**

Estrategia de marketing digital: Desarrollar una sólida estrategia de marketing en línea para promocionar la aplicación en redes sociales, motores de búsqueda y otros canales digitales relevantes. También considerar campañas de promoción y descuentos para atraer nuevos usuarios.

### **Recomendación 3**

Alianzas estratégicas: Establecer alianzas con clubes deportivos, gimnasios y otros establecimientos relacionados para promover la aplicación y aumentar la visibilidad entre su audiencia.

### **Recomendación 4**

Monitoreo y retroalimentación constante: Establecer un sistema de seguimiento para recopilar comentarios y sugerencias de los usuarios, y utilizar esta información para realizar mejoras continuas en la aplicación.

### **Recomendación 5**

Seguridad y privacidad de datos: Garantizar que la aplicación cumpla con altos estándares de seguridad y protección de datos personales de los usuarios.

**Recomendación 6**

Expansión a nuevos distritos: A medida que la aplicación se consolide en los distritos iniciales, evaluar la posibilidad de expandirse a otros distritos de Lima.

## Referencias Bibliográficas

- Borreguero, M. (s,f.) Brainstprming *Mapa de Empatía Usuario Simple Blanco y Negro* [Plantilla]. Canva. Recuperado Canva Recuperado el 08 de abril de 2023 de <https://www.canva.com/p/templates/EAFSxoearkc-brainstorming-mapa-de-empatia-usuario-simple-blanco-y-negro/>
- CaringSphere, N. . (s.f.) *The Attractive Man: Sexiest Acts of Men, Most Attractive American Men, Most Attractive Men Ever, Most Handsome Men in World* Amazón Recuperado el 2023 de abril de 8 de <https://www.amazon.com/Attractive-Man-Sexiest-American-Handsome/dp/B0CCCXC2MM>
- Cayturo Ramón Silvera, E. L. A .(2017). *Plan de negocio para la implementación de una cancha sintética de fútbol con servicio de cámara a vapor en el distrito de San Juan de Lurigancho*. [Tesis de Titulación]. Repositorio Instutucional Upc. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/1699>
- CPI (2022) *Estadística Poblacional* [PDF] <https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/poblacion%202022.pdf>
- Gestión. (2016, 2 de abril) *¿Qué deportes practican los peruanos y cuáles son las nuevas tendencias?* Gestión. <https://gestion.pe/tendencias/deportes-practican-peruanos-son-nuevas-tendencias-145647-noticia/?ref=gesr&foto=1>
- Gestión (2023) *¿Qué es el Design Thinking y cómo aplicarlo de manera eficiente en el trabajo?*. Gestión. Recuperado el 14 de Julio de 2023 de <https://gestion.pe/economia/management-empleo/design-thinking-aplicar-metodo-innovar-empresas-nnda-nnlt-250663-noticia/>

Indart (s.f.) *Propuesta de valor de la publicación de Facebook canvas simple White Canva*  
 Recuperado el 08 de abril de 2023 de <https://www.canva.com/templates/EADaowCNccg-green-and-brown-tree-graphic-organizer/>

Instituto Peruano del Deporte (2021) *Encuesta Nacional de Actividad Física y Hábitos de Vida Saludable* [PDF] <http://appweb.ipd.gob.pe/victoria/web/archivo/Encuesta.pdf>

Kolmodin, M. (s.f.) *Retrospectiva de la lancha rápida – Descarga gratuita del póster*  
 Daddy.People. Recuperado el 08 de abril de 2023 de <https://dandypeople.com/blog/the-speedb-oat-retrospective-free-download-of-poster/>

La República. (2022, 30 de setiembre). *Es falso que en Surco no existan espacios deportivos gratuitos ni de libre acceso, como se afirma en el plan de gobierno de Alianza para el Progreso*. Verificador. Recuperado el 2023 de abril de 20 de <https://larepublica.pe/verificador/2022/09/30/es-falso-que-en-surco-no-existan-espacios-deportivos-gratuitos-ni-de-libre-acceso-como-se-afirma-en-el-plan-de-gobierno-de-alianza-para-el-progreso>

Pierce, A. (2022, 20 de febrero). *Herramientas de desing thinking. Imagineer*.  
<https://blog.imagineer.co/es/estrategia/design-thinking/herramientas-de-design-thinking>

Quinde, J. (2022, 5 de Agosto) *Design Thinking: el superpoder de la empatía* Universidad de Piura. Recuperado el 14 de Julio de 2023 de <https://www.udep.edu.pe/hoy/2022/08/design-thinking-el-superpoder-de-la-empatia/#:~:text=En%20el%20Design%20Thinking%2C%20la,m%C3%A9todos%20que%20facilitan%20su%20compresi%C3%B3n.&text=El%20Design%20Thinking%20es%20un,e%20iterar%20r%C3%A1pidamente%20para%20corregir.>

SOLTV. (s.f.). *Estadio unión en abandono por ausencia de jefe regional del IPD SOLTV.*

Recuperado el 05 de abril de 2023 de <https://soltvperu.com/abandono-estadio-union-falta-jefe-ipd/>

Tangram. (s.f.). *Los profesionales que necesitas en el desarrollo de una aplicación.* Tangram.

Recuperado el 08 de abril de 2023 de <https://tangramconsulting.es/noticias/profesionales-necesarios-desarrollo-app>