

Real Betis Balompié: Mateo Rodriguez Maguregui, Roque De mier Lopez, Lucas prieto Mourente, Antonio Fernández Chacón y Nicolás Díaz-Faes Cachero

Proposición de valor:

Nuestra idea principal es **la novedad**. Hoy en día en nuestra ciudad **no hay ningún campo municipal** donde puedas reservar para jugar o entrenar al fútbol. Si quieres echar un partido con tus amigos, solo puedes ir a campos privados que **te cobran bastante dinero** o buscar algún campo abandonado que no están en buenas condiciones. Por eso lo que nosotros queremos es **crear el primer campo público al que todos los ciudadanos puedan acceder**.

También queremos **facilitar las cosas** a la gente que quiere jugar. Con nuestra app, reservar es super simple: abres el móvil, ves las horas que están libres y reservas en un par de minutos. No hace falta llamar por teléfono ni ir al ayuntamiento en persona.

Otro punto importante es la **disponibilidad**. Buscamos que **cualquiera pueda usar el campo**, no solo los que están en equipos o tienen contactos. Si tienes tu tarjeta ciudadana, puedes reservar igual que todos los demás. Es un espacio público de verdad, pensado para todo el mundo.

La sencillez de uso también cuenta mucho. Hemos diseñado la app para que sea fácil de usar, no importa si controlas mucho o poco de tecnología. Solo necesitas la tarjeta ciudadana y tu móvil.

Y por último, el **precio**. Vamos a cobrar 10€ la hora. Si lo comparas con los campos privados que cobran entre 40€ y 60€, es **muchísimo más barato**. Además, si sois 10 o 12 jugando, cada uno paga menos de 1€. Con este dinero podemos mantener bien el césped artificial y pagar a la gente de limpieza para que las instalaciones estén siempre en buen estado.

Segmentación de mercado:

Nuestro campo está pensado principalmente para **jóvenes de entre 14 y 25 años** que quedan con sus amigos para echar un partido. Les viene bien porque es barato, pueden reservar desde el móvil y no tienen que complicarse. También va dirigido a **familias que quieren que sus hijos hagan deporte** en un sitio seguro y que no cueste mucho dinero. Otro grupo son los **adultos** que juegan con compañeros del trabajo o amigos, gente que no tiene mucho tiempo y necesita reservar rápido. Y por último, **asociaciones y grupos** del barrio que buscan hacer actividades inclusivas para toda la comunidad.

Como el campo es municipal, la idea es que sea accesible para todos. Por eso cuesta 10€ la hora y hay un límite de 2 horas al día, para que nadie acapare el campo y todo el mundo tenga su oportunidad de jugar.

En resumen, hemos diseñado todo el proyecto **pensando en estos grupos de usuarios**. La app es para los jóvenes que la usan para todo, el precio bajo es para que cualquiera pueda permitírselo, y la tarjeta ciudadana es para **fomentar que participe gente de todo el municipio**. Conocer bien a quién nos dirigimos nos ayuda a crear un servicio que realmente les sirva.

Sociedades clave:

Las sociedades clave son muy importantes para que todo funcione bien.

Este proyecto no podría hacerse solo, necesita la ayuda de otras entidades. Por ejemplo, el **ayuntamiento** sería uno de los socios principales, ya que pone el campo y quiere fomentar una sociedad más inclusiva. También haría falta una **empresa tecnológica que cree y mantenga la app** para poder reservar el campo fácilmente desde el móvil usando la tarjeta ciudadana.

Además, puede haber proveedores, como **empresas de mantenimiento** que se encarguen del césped, la limpieza o las luces del campo, para que siempre esté en buen estado. También podrían colaborar empresas de deporte o asociaciones locales que ayuden a organizar actividades y a que más gente use el campo.

Todas estas alianzas ayudan a que el proyecto funcione mejor, sea más seguro y accesible para todos. Cada socio aporta algo diferente, y gracias a eso los usuarios pueden disfrutar del campo por solo 10€ la hora y de una forma cómoda y justa.

Fuente de Ingresos:

Nuestra idea funciona con un **precio fijo de 10€ la hora**. Es lo más simple y justo, sin complicaciones. Todo el mundo sabe desde el principio cuánto va a pagar cuando entre en la app para reservar.

Hemos elegido este tipo de precio porque es **transparente y fácil de gestionar**. No queremos líos con precios que cambian constantemente como en los hoteles o vuelos.

En el futuro podríamos añadir algunos descuentos. Por ejemplo, un precio por volumen: si reservas las 2 horas máximas, pagas 18€ en vez de 20€. También pensamos en hacer **precios especiales** para estudiantes, desempleados o jubilados (tipo 7€ la hora), porque queremos que todo el mundo pueda jugar al fútbol, tenga el dinero que tenga. Eso va totalmente con nuestra idea de una sociedad inclusiva.

Básicamente, ganamos dinero alquilando el campo por horas a un precio claro y accesible para todos.

Canales:

Cómo vamos a saber del campo y cómo reservarlo:

Para que esto funcione, tenemos que usar varias formas para que todo el mundo se entere y pueda apuntarse.

Nuestro canal principal: La App

La aplicación para el móvil es lo más importante. Es nuestra herramienta directa. Ahí ves los horarios, pagas los 10€ con tu tarjeta ciudadana y reservas tus 2 horas máximo. Es rápido, lo controlamos nosotros y llega directo a tu bolsillo.

Canales asociados (con ayuda del Ayuntamiento)

No todo el mundo está pegado al móvil. Por eso usamos:

1. La web del Ayuntamiento, con un enlace grande a la app.
2. Las **redes sociales** (Instagram, Tik Tok) del polideportivo y del Ayuntamiento para anunciarlo.
3. Un cartel con código QR en los polideportivos.

Esto nos ayuda a **llegar a más gente** (padres, gente mayor) de forma fácil y dando confianza.

Un canal físico (para quien lo necesite)

Para ser inclusivos de verdad, **hay que pensar en quien no usa móvil**:

1. Una ventanilla en el polideportivo, con una persona que te ayude a reservar y pague por ti con tu tarjeta.
2. Un teléfono de reservas.

Relación con nuestros clientes:

La relación con nuestros clientes será sobre todo **digital y sencilla**. La mayoría de cosas se harán por **autoservicio**, usando la app para reservar el campo y pagar. Aun así, también habrá ayuda si alguien tiene problemas o dudas.

Nuestro objetivo primero es **conseguir nuevos usuarios**, sobre todo jóvenes y grupos de amigos, porque el precio es barato y el sistema es muy cómodo. Despues, queremos que la **gente repita** y siga usando el campo muchas veces, ofreciendo una buena experiencia y un sitio seguro y accesible.

Con el tiempo, también podríamos añadir más servicios desde la app para que los usuarios usen más el campo y se **sientan parte de una comunidad**.

Recursos clave:

Los recursos clave de este proyecto son todo lo necesario para que el campo de fútbol funcione correctamente. El **recurso físico más importante** es el **campo** de fútbol 11 municipal, con su césped artificial, porterías, vestuarios y luces para poder jugar también por la tarde.

Otro recurso muy importante es la **app de reservas** y el **sistema de tarjeta ciudadana**, que hacen posible que cualquiera pueda reservar de forma fácil, pagando 10€ la hora y usando el campo de manera justa, con un máximo de 2 horas al día.

También hay recursos humanos, como las personas que se encargan del mantenimiento, la limpieza y la gestión del campo. Por último, los recursos financieros sirven para mantener todo en buen estado y se obtienen gracias al dinero de las reservas. **Todos estos recursos deben cuidarse y mejorarse para que el proyecto sea sostenible e inclusivo.**

Actividades clave:

Para que este proyecto funcione, hay que diferenciar bien qué hacemos nosotros y qué podemos dejar en manos de otras empresas.

Lo que Sí debemos hacer nosotros (**no se puede externalizar**)

1. **La aplicación y sus reglas:** Que funcione bien, que respete el límite de 2 horas al día, que verifique la tarjeta ciudadana y cobre los 10€. Esto es el corazón del sistema y no se puede ceder.
2. **La inclusividad:** Diseñar actividades que junten a gente diversa (mixto, diferentes edades) y vigilar que se cumpla el espíritu de comunidad.
3. **El contacto con los usuarios:** Escuchar sus sugerencias y gestionar la comunicación directa con los que usan el campo.

Lo que **Sí se puede externalizar** (contratar a otras empresas)

1. **Limpieza y seguridad:** Limpiar vestuarios y vigilar el campo cuando esté cerrado.
2. **Soporte técnico avanzado:** Si hay problemas graves con los servidores o la seguridad digital.
3. **Publicidad concreta:** Realizar campañas o gestionar redes sociales, siguiendo nuestras instrucciones.

Estructura de Costes:

Para que nuestro campo funcione, tenemos que tener claro **en qué nos gastamos el dinero**. Hay gastos que pagamos siempre, se use mucho o poco el campo, como el sueldo del encargado de mantenimiento, el alquiler del terreno, los servidores para que funcione la app y el seguro. Estos son los **costes fijos**.

Luego están los **costes variables**, que dependen de cuánta gente reserve. Por ejemplo, la luz de los focos cuando se juega de noche, el agua para regar el césped aunque sea artificial, y el desgaste del campo y las porterías cuanto más se usan.

Lo bueno es que si mucha gente usa el campo, los gastos fijos se reparten entre todos y sale más barato por persona. Además, como ya tendríamos la app y el sistema de tarjetas montado, podríamos usarlo para otras instalaciones del municipio sin tener que empezar de cero, lo que nos ahorraría bastante dinero.

Al final, con los 10€ por hora que cobramos tenemos que cubrir todos estos gastos. Como es municipal, el objetivo no es obtener muchos beneficios, sino ofrecer un **sitio deportivo decente a un precio justo** para que todo el mundo pueda usarlo.