



TALLER DEL EMPRENDEDOR

Idea de negocio



Prof: Yaneth Fabiola
Solorsano.

Alum: eduardo diaz
hernandez.

Lic. En derecho
9 cuatrimestre
Grupo A

GOTCHA

XPTIME

UNIDAD IV: Presentación del Modelo de Negocio – Gotcha Extreme fire

4.1 Plan de Trabajo

Etapas principales del desarrollo del negocio:

1. **Planeación estratégica:** Estudio de mercado, análisis de competencia, definición de propuesta de valor.
 2. **Adquisición de recursos:** Terreno, equipo de gotcha, personal.
 3. **Acondicionamiento del terreno:** Escenarios, señalética, seguridad.
 4. **Marketing previo al lanzamiento:** Redes sociales, influencers locales, preventas.
 5. **Inauguración oficial:** Evento de apertura con promociones.
 6. **Operación continua:** Control de calidad, retroalimentación, eventos mensuales.
-

4.2 Marketing

Objetivo: Posicionar a Gotcha Extreme como líder en entretenimiento extremo en la región.

- **Segmento objetivo:** Jóvenes (15–35 años), empresas (team building), escuelas, turistas.
 - **Estrategias:**
 - Redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook).
 - Publicidad local (radio, flyers en universidades).
 - Alianzas con agencias de eventos y escuelas.
 - Membresías y programas de fidelización.
 - **Promociones:** 2x1 en apertura, descuentos en grupos, torneos mensuales.
-

4.3 Producción

Sistema de prestación del servicio:

Tel:8316-4208

- **Entrada:** Reserva previa por web o taquilla.
 - **Equipamiento:** Entrega de marcadora, máscara, uniforme y bolas de pintura.
 - **Juego:** Supervisado por personal capacitado (jueces de campo).
 - **Post-juego:** Zona de descanso, comida, souvenirs y entrega de fotos del evento.
-

4.4 Organización

Estructura operativa:

- **Gerente general**
 - **Área de operaciones:** Supervisores, jueces de campo
 - **Área de atención al cliente:** Recepcionistas, reservas
 - **Área de marketing y redes**
 - **Área de mantenimiento y seguridad**
 - **Apoyo externo:** Contador, asesor legal, técnico de equipo
-

4.5 Costos y Gastos

4.5.1 Inversiones iniciales

- Terreno (compra o renta)
- Construcción y escenarios temáticos
- Compra de equipo (marcadoras, máscaras, uniformes)
 - Sistema de reservas en línea
 - Publicidad inicial
 - Licencias y seguros

Costos fijos:

- Sueldos del personal
 - Mantenimiento
 - Servicios públicos
 - Rentas (si aplica)

Costos variables:

Tel:8316-4208

- Pintura por cliente
 - Mantenimiento de equipo
 - Reposición de materiales
-

4.6 Resumen Ejecutivo

Propósito:

Describir de forma concisa los puntos clave del proyecto para inversionistas o entidades de apoyo.

4.7 Contenido del Resumen Ejecutivo

4.7.1 Naturaleza del Proyecto

Empresa recreativa dedicada a ofrecer experiencias de combate simulado con paintball en escenarios realistas y seguros.

4.7.2 El Mercado

Clientes potenciales: Jóvenes, escuelas, empresas.
Análisis de la zona muestra una alta demanda de actividades al aire libre y baja competencia directa.

4.7.3 Sistema de Producción

Servicio ofrecido bajo reserva, control de ingreso, provisión de equipo y diseño de experiencias por rondas o tiempo. Infraestructura modular y temática.

4.7.4 Organización

Estructura jerárquica funcional: administración, operación de campo, atención al cliente y marketing.

4.7.5 Contabilidad y Finanzas

- Punto de equilibrio estimado en el mes 8.
- Flujo de caja proyectado positivo al año 1.

Tel:8316-4208

- Uso de software contable.
- Financiamiento inicial: propio + préstamo bancario.

4.7.6 Plan de Trabajo

Línea de tiempo de 6 meses desde planeación hasta operación:

1. Mes 1-2: Diseño del proyecto y trámites.
2. Mes 3-4: Acondicionamiento e infraestructura.
3. Mes 5: Contratación de personal, pruebas piloto.
4. Mes 6: Lanzamiento oficial.

4.8 Modelo de Negocio – Canvas de Gotcha Extreme

Tel:8316-4208

Bloque Contenido

Segmento de

Jóvenes, empresas, escuelas, turistas

clientes

Diversión extrema, escenarios únicos, seguridad y personal

Propuesta de valor

capacitado

Canales

Web, redes sociales, agencias de eventos, marketing directo

Relación con clientes

Atención personalizada, seguimiento post-evento, promociones grupales

Ingresos

Venta de entradas, renta de equipo, venta de alimentos/souvenirs, eventos

Recursos clave

Terreno, equipo de gotcha, personal, branding, sistema web

Organización de juegos, diseño de experiencias, mantenimiento,

Actividades clave

marketing

Socios clave locales

Proveedores de pintura, agencias escolares, patrocinadores

Estructura de seguros, costos

Personal, renta/mantenimiento, insumos, marketing, licencias

Tel:8316-4208