

EASY ROCK

GESTIÓN DEPORTIVA

**FACULTAD CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD
FÍSICA Y EL DEPORTE**



Realizado por: Luis Manuel García-Pacheco Vargas y David Miguel Pedraza

Grupo TFG: M-41

Año Académico: 2022-2023

Tutor/a: Silvio Addolorato

Área: Plan de Empresa

Resumen ejecutivo

Easy Rock, aplicación que ofrece un servicio cómodo y completo para los escaladores de Madrid. Los usuarios pueden reservar fácilmente entradas para escalar en varios rocódromos de la ciudad y participar en competiciones de escalada. El exclusivo sistema de recompensas de la aplicación incentiva a los usuarios a escalar más y ganar puntos, que pueden canjear por premios relacionados con el deporte o productos ofrecidos por empresas patrocinadoras. El plan de marketing de Easy Rock se centra en el marketing digital y las asociaciones con rocódromos. El análisis interno de la empresa utilizando la cadena de valor de Porter y las estrategias de McKinsey 7s muestra un fuerte enfoque en la innovación, la comodidad, la satisfacción del usuario y la creación de comunidades. El objetivo estratégico de Easy Rock es convertirse en la plataforma a la que acudan los escaladores de Madrid ofreciendo un servicio integral que combine la reserva de entradas, eventos y un perfil personalizado. Los objetivos operativos de la empresa siguen la estrategia SMART e incluyen aumentar la participación de los usuarios, ampliar las asociaciones, mejorar la atención al cliente y lanzar nuevas funciones. La activación del patrocinio empresarial de Easy Rock implicará asociaciones con fabricantes de equipos de escalada para ofrecer descuentos exclusivos a los usuarios, y el ROI esperado es un aumento del 10% en la participación de los usuarios y los ingresos.

Palabras clave: aplicación móvil, escalada, sistema de recompensas, marketing digital, creación de comunidades, innovación, asociaciones, atención al cliente, activación del patrocinio empresarial.

Abstract

Easy Rock offers a convenient and complete service for climbers in Madrid. Users can easily book tickets to climb at various climbing walls in the city and participate in climbing competitions. The app's unique reward system incentivizes users to climb more and earn points, which they can redeem for sport-related prizes or products offered by sponsoring companies. Easy Rock's marketing plan focuses on digital marketing and partnerships with climbing walls companies. The company's internal analysis using Porter's value chain and McKinsey 7s strategies shows a strong focus on innovation, convenience, user satisfaction and community building. Easy Rock's strategic goal is to become the go-to platform for climbers in Madrid by offering a comprehensive service that combines ticket booking, events, and a personalized profile. The company's operational objectives follow the SMART strategy and include increasing user engagement, expanding partnerships, improving customer service, and launching new features. Easy Rock's corporate sponsorship activation will involve partnerships with climbing equipment manufacturers to offer exclusive discounts to users, and the expected ROI is a 10% increase in user engagement and revenue.

Keywords: mobile app, climbing, rewards system, digital marketing, community building, innovation, partnerships, customer service, enterprise sponsorship activation.

Índice

Resumen ejecutivo	2
Abstract	3
Introducción	6
Definición e identificación del proyecto:.....	7
¿Por qué surge la idea?	7
¿Cómo surge la idea?	7
¿Cuándo surge la idea?.....	7
Modelo de Negocio Canvas	8
Misión	11
Visión	11
Valores.....	11
Perfiles de los emprendedores.....	11
Análisis estratégico.....	12
Análisis interno	12
Estrategia de la cadena de valor de Porter	12
Estrategia McKinsey 7s.....	13
Análisis Externo	14
PEST	14
Análisis de la competencia	17
Análisis DAFO.....	21
Análisis CAME	22
Establecimiento de objetivos estratégicos.....	23
Posicionamiento de la empresa	23
Objetivo estratégico	23
Objetivos operativos SMART	24
Plan de Marketing	25
Estrategia de Marketing Mix (las 4P de Kotler).....	25
Plan de Marketing Digital	28
Plan de Operaciones.....	33
Descripción del Entorno Virtual.....	33
Descripción de los materiales y equipamientos necesarios.....	33
Procesos de la empresa	34
Procesos estratégicos, operativos y de soporte.....	34

Proveedores.....	36
Coordinación del servicio	36
Plan de Recursos Humanos	37
Organigrama	37
Perfiles de Puestos	37
Reclutamiento y selección.....	38
Análisis del rendimiento y formación.....	38
Tipos de contratos y política salarial	38
Cálculo de los salarios brutos y las cargas sociales	38
Plan Jurídico.....	39
Plan Económico-Financiero y Viabilidad	41
.....	41
Responsabilidad Social Corporativa	43
Cronograma To-Start	45
Conclusiones.....	46
Referencias	47
Anexos	49

Índice de Figuras

FIGURA 1. Modelo de Negocio Canvas.....	8
FIGURA 2. Diseño Aplicación Móvil	25
FIGURA 3. Organigrama.....	37
FIGURA 4. Cronograma To-Start.....	45

Índice de Tablas

TABLA 1. Análisis de la competencia. Rocódromos.....	17
TABLA 2. Análisis de la competencia. Plataformas.....	19
TABLA 3. Análisis DAFO	21
TABLA 4. Análisis CAME	22
TABLA 5. Objetivos SMART	24
TABLA 6. Perfiles de Puestos	37
TABLA 7. Ingresos Año 1	41
TABLA 8. Gastos Año 1	41
TABLA 9. Cuenta de Resultados 5 años	42

Introducción

La escalada se ha convertido en un deporte popular y creciente en los últimos años, con cada vez más personas que buscan la emoción y el desafío de escalar paredes cubiertas (FEDME, 2022). Sin embargo, encontrar los rocódromos adecuados y reservar las entradas puede ser un proceso largo y confuso. Aquí es donde entra Easy Rock, una aplicación móvil que ofrece un servicio integral para los escaladores de Madrid.

La función principal de Easy Rock es facilitar a los usuarios la reserva de entradas para escalar en varios rocódromos de la ciudad. Pero la cosa no queda ahí, la aplicación también ofrece una serie de eventos competitivos de escalada, en los que los usuarios ganan puntos por participar y escalar más. Estos puntos pueden canjearse por premios relacionados con el deporte o productos ofrecidos por empresas patrocinadoras. El sistema único de recompensas de Easy Rock incentiva a los usuarios a escalar más, convirtiéndola en la plataforma de referencia para los escaladores de Madrid.

En general, Easy Rock está preparada para revolucionar la forma en que los escaladores madrileños reservan entradas y practican este deporte. Con su servicio integral, su sistema único de recompensas y su compromiso con la innovación y la satisfacción de los usuarios, la empresa está bien posicionada para convertirse en la plataforma de referencia para los escaladores de la ciudad.

Easy Rock no solo pretende ser la aplicación referencia en reserva de para escalada en Rocódromo de la Comunidad de Madrid, si no que se trata de una aplicación que quiere conformar la mayor red de escaladores amateur y semiprofesionales que juntos conformarán una red de ocio que cambiará el panorama de la escalada indoor.

Es tan fuerte la expansión y repercusión que tendrá que la competencia pasará a ser nuestra aliada, tras observar que nuestra plataforma supera la barrera de la competencia y crea un nuevo concepto de escalada digital.

Definición e identificación del proyecto:

¿Por qué surge la idea?

Luis y David siempre han sido apasionados del deporte y la escalada, ambos han practicado este deporte desde hace varios años. Sin embargo, a menudo encontraban dificultades a la hora de reservar entradas para escalar en los mejores rocódromos de Madrid. Muchas veces, las páginas web eran confusas y poco intuitivas, y en algunas ocasiones llegaron a perderse algunas competiciones de escalada por no enterarse de las fechas. Por eso, decidieron que había una necesidad en el mercado para una aplicación móvil que hiciera que la reserva de entradas para escalar y la participación en competiciones fuera más fácil y cómoda. Querían crear algo que simplificara la vida de los escaladores de Madrid y les permitiera disfrutar al máximo de su deporte favorito.

¿Cómo surge la idea?

Se conocieron en la Universidad Europea de Madrid, donde ambos estudian gestión deportiva. Después de varios años de amistad, decidieron combinar sus conocimientos en la gestión deportiva y su pasión por la escalada para crear una aplicación móvil que hiciera que la reserva de entradas y la participación en competiciones fuera más fácil y cómoda para los escaladores de Madrid. Pasaron horas discutiendo y planeando cómo sería la aplicación, qué características tendría y cómo podría mejorar la experiencia de los usuarios. Finalmente, dieron forma a Easy Rock y comenzaron a trabajar en su desarrollo.

¿Cuándo surge la idea?

La idea de Easy Rock surgió hace aproximadamente un año, cuando se dieron cuenta de que había una necesidad en el mercado para una aplicación móvil que hiciera que la reserva de entradas para escalar y la participación en competiciones fuera más fácil y cómoda. A partir de ese momento, comenzaron a trabajar en el desarrollo de la aplicación, invirtiendo tiempo y recursos en su diseño y programación. Después de varios meses de trabajo duro, finalmente lanzaron Easy Rock al mercado y comenzaron a ver cómo su idea se convertía en realidad.

Modelo de Negocio Canvas

FIGURA 1. Modelo de Negocio Canvas

Socios Clave -Rocódromos. -Empresas patrocinadoras. -Asociaciones.	Actividades Clave -Desarrollo de la aplicación. -Gestión de reservas. -Organización de eventos competitivos. -Mantenimiento de relaciones con socios.	Propuesta de Valor -Una experiencia de reserva cómoda y fácil de usar, eventos competitivos, un sistema de recompensas que incentiva la participación, acceso a premios relacionados con el deporte y productos ofrecidos por empresas patrocinadoras y asociaciones.	Relación con el Cliente -Interfaz fácil de usar, servicio de atención al cliente receptivo, perfiles personalizados y sistema de recompensas.	Segmentos de Cliente -Aficionados a la escalada en Madrid.
	Recursos Clave - La aplicación. - Acceso a rocódromos. -Relaciones con empresas patrocinadoras y asociaciones.		Canales -Aplicación móvil -Redes Sociales -Website	
Estructura de Costes -Desarrollo y mantenimiento de la aplicación. -Asociaciones. -Publicidad. -Personal. -Herramientas Informáticas.			Fuentes de Ingresos -Comisión por venta de entradas -Ingresos de empresas patrocinadoras y asociaciones.	

Fuente: Elaboración Propia mediante páginas de cada competencia

Explicación Canvas:

Segmentos de clientes:

Los clientes objetivo de Easy Rock son escaladores de Madrid que buscan un servicio cómodo y completo para reservar entradas y participar en eventos competitivos de escalada.

Propuesta de valor:

La propuesta de valor única de Easy Rock es su servicio integral, que incluye reserva de entradas, eventos competitivos de escalada y un sistema de recompensas que incentiva a los usuarios a escalar más y ganar puntos, que se pueden canjear por premios relacionados con el deporte o productos ofrecidos por empresas patrocinadoras.

Canales:

Easy Rock utilizará principalmente canales digitales para llegar a sus clientes, incluida la aplicación móvil, las redes sociales y la publicidad digital. La empresa también se asociará con rocódromos y fabricantes de equipos para llegar a un público más amplio.

Relaciones con los clientes:

Easy Rock se centrará en construir relaciones a largo plazo con los clientes a través de un excelente servicio de atención al cliente, una comunicación personalizada y un sistema de recompensas que incentive a los usuarios a comprometerse con la aplicación y escalar más.

Fuentes de ingresos:

Las principales fuentes de ingresos de Easy Rock procederán de la venta de entradas, las cuotas de eventos y las asociaciones con rocódromos y fabricantes

de equipos. La empresa también generará ingresos a través de la venta de espacios publicitarios en la aplicación móvil.

Recursos clave:

Los recursos clave de Easy Rock incluyen su aplicación móvil, asociaciones con paredes de escalada y fabricantes de equipos, un equipo de desarrolladores, personal de marketing y atención al cliente, y una base de datos de productos y servicios relacionados con la escalada.

Actividades clave:

Las actividades clave de Easy Rock incluyen el desarrollo y mantenimiento de la aplicación móvil, la organización de eventos competitivos de escalada, la creación y mantenimiento de asociaciones con rocódromos y fabricantes de equipamiento, el marketing digital y la atención al cliente.

Socios clave:

Easy Rock se asociará con rocódromos y fabricantes de material para ofrecer descuentos y premios exclusivos a los usuarios. La empresa también se asociará con agencias de marketing digital y personas influyentes en las redes sociales para llegar a un público más amplio.

Estructura de costes:

Los principales costes de Easy Rock estarán relacionados con el desarrollo y mantenimiento de la aplicación, la organización de eventos, el marketing y la atención al cliente. La empresa también incurrirá en costes relacionados con asociaciones y publicidad. Sin embargo, el innovador y eficiente modelo de negocio de Easy Rock le permitirá mantener los costes bajos y ofrecer precios competitivos a sus clientes.

En general, el modelo de negocio Canvas de Easy Rock refleja su compromiso con la innovación, la comodidad, la satisfacción del usuario y la creación de comunidades. Al ofrecer un servicio integral que combina la reserva de entradas, eventos y un perfil personalizado, Easy Rock está bien posicionada para convertirse en la plataforma líder para escaladores en Madrid.

Misión

Proporcionar una solución integral y cómoda para los escaladores de Madrid, ofreciendo una aplicación fácil de usar que agilice el proceso de reserva y premie la participación en este deporte.

Visión

Convertirnos en la aplicación de referencia para los amantes de la escalada en Madrid, proporcionando una experiencia fluida y agradable que fomente la participación y promueva una comunidad de escaladores.

Valores

Accesibilidad, inclusión, seguridad y sostenibilidad. Nuestro objetivo es proporcionar una plataforma que sea accesible para todos y promueva un sentido de comunidad entre los escaladores, al tiempo que prioriza la seguridad y la sostenibilidad en todas nuestras actividades.

Perfiles de los emprendedores

Nombre: David Miguel Pedraza

Edad: 30 años

Experiencia: David tiene nueve años de docencia y siete de Gestión, ambas en el ámbito deportivo. Experiencia en gestión de personal deportivo, mantenimiento y limpieza. Experimentado y específicamente formado para la gestión de instalaciones deportivas de raqueta y amante de la Escalada.

Habilidades: Habilidades comunicativas de negociación, conocimiento del sector y visión empresarial.

Personalidad: Proactivo, asertivo, perseverante, constante, reflexivo y resolutivo.

Nombre: Luis Manuel García-Pacheco Vargas

Edad: 26 años

Experiencia: Luis ha estudiado la carrera de Gestión Deportiva en la Universidad Europea de Madrid. Trabajó por 6 años como Community Manager en diferentes empresas internacionales. Además, formó parte del departamento de marketing en el Comité Olímpico Español.

Habilidades: Luis es experto en marketing y tiene conocimientos en la gestión de proyectos de desarrollo de aplicaciones móviles. Además, tiene excelentes habilidades de comunicación y liderazgo, lo que le permite coordinar equipos y trabajar con los clientes y usuarios de manera efectiva.

Personalidad: Luis es una persona proactiva, creativa y apasionada por lo que hace. Es un líder nato y trabaja duro para cumplir sus objetivos. Es amigable y accesible, lo que le permite conectarse fácilmente con su equipo y usuarios.

Análisis estratégico

Análisis interno

Estrategia de la cadena de valor de Porter

Logística de entrada: La logística de entrada de Easy Rock incluye asociaciones con rocódromos y fabricantes de equipos para garantizar un suministro constante de entradas y equipos para los usuarios.

Operaciones: Las operaciones principales de Easy Rock incluyen el desarrollo y mantenimiento de la plataforma de la aplicación, la planificación y gestión de eventos y la asistencia a los usuarios.

Logística de salida: La logística de salida de Easy Rock incluye la distribución de entradas y equipos a los usuarios, así como la gestión de los datos y clasificaciones de los usuarios.

Marketing y ventas: La estrategia de marketing y ventas de Easy Rock incluye una amplia campaña de marketing digital, promoción en redes sociales, marketing de influencers y asociaciones con rocódromos y fabricantes de equipos.

Servicios: La estrategia de servicio de Easy Rock incluye la asistencia al usuario, la resolución de problemas y la participación de la comunidad a través de las redes sociales y el contenido generado por los usuarios.

Estrategia McKinsey 7s

Estrategia: La estrategia de Easy Rock se centra en construir una marca fuerte y una reputación como la plataforma a la que acudir para los escaladores en Madrid, ofreciendo un servicio completo y conveniente que combina la reserva de entradas, eventos y un perfil personalizado con un sistema de recompensas.

Estructura: Easy Rock tiene una estructura organizativa relativamente plana, con un pequeño equipo de desarrolladores de aplicaciones, gestores de eventos y personal de marketing y ventas. La empresa es flexible y ágil, con capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y las necesidades de los usuarios.

Sistemas: Los sistemas clave de Easy Rock incluyen la plataforma de la aplicación, la base de datos de usuarios, las herramientas de registro y gestión de eventos y el software de marketing y ventas. La empresa depende en gran medida de las herramientas y plataformas digitales para gestionar sus operaciones y relacionarse con los usuarios.

Valores compartidos: Los valores compartidos de Easy Rock incluyen un compromiso con la innovación, la comodidad y la satisfacción del usuario. La empresa también se dedica a promover el deporte de la escalada y a crear una comunidad de escaladores a través de sus eventos y promociones.

Competencias: El equipo de Easy Rock posee una amplia gama de habilidades, incluyendo el desarrollo de aplicaciones, gestión de eventos, marketing y ventas, y atención al cliente. La empresa está comprometida con la formación y el desarrollo continuos para garantizar que su equipo se mantiene al día de las últimas tendencias y mejores prácticas del sector.

Personal: El personal de Easy Rock es relativamente pequeño, pero muy dedicado y apasionado por la escalada y la misión de la empresa. La empresa da prioridad a la diversidad, la equidad y la inclusión en sus prácticas de contratación, para garantizar que su equipo refleja la diversidad de la comunidad de escaladores a la que sirve.

Estilo: El estilo de liderazgo de Easy Rock es colaborativo, abierto y flexible. La empresa fomenta la creatividad y la innovación de los miembros de su equipo y valora las aportaciones y comentarios de los usuarios y socios.

Análisis Externo

PEST

Político

El contexto político es un contexto marcado por las leyes de los últimos 20 años en referencia al Deporte en la Comunidad de Madrid. La política en su mayoría de años ha sido desarrollada por el Partido Popular.

A nivel federativo, la presidencia de la Federación Española de Escalada está regentada por Alberto Ayora Hirsch. En la Federación Madrileña es José Luis Rubayo García de la Pastora es quien regenta actualmente la presidencia del colectivo (López, 2018).

A través de las decisiones de dichos presidentes y los anteriores se han ido conformando las leyes, relacionadas con el sector Deportivo de la Escalada (Cruz Feliu, & Cantón Chirivella, 1992).

En el ámbito del desarrollo empresarial privado de la escalada se ha dictaminado bajo las órdenes de las federaciones españolas y madrileñas siguiendo unos patrones protocolarios de actuación acorde con las normas dictaminadas.

El mercado de aplicaciones móviles está regulado por leyes de privacidad y protección de datos, que deben ser seguidas estrictamente para evitar multas y sanciones. Además, la empresa debe cumplir con los impuestos y licencias requeridos para operar en Madrid y ofrecer un servicio seguro y de calidad para los usuarios. También es importante considerar la regulación sobre la práctica de la escalada en espacios públicos y privados.

Económico

Para hablar de la evolución económica del sector de la escalada hay que hablar de la evolución económica el Deporte. Nos situamos en el año 1978 con la puesta en marcha de la Constitución y con ella, la Ley General de la Cultura Física y el Deporte de 1980.

Nace con ello la explotación privada del Deporte en España. Por entonces la escalada se vinculaba a los Deportes de Montaña y el panorama era ocupado por la Escalada en el entorno natural (FEDME, 2021).

Es Espacio Acción, con más de 25 años quien lidera la lista de los Rocódromos más antiguos de Madrid. Los rocódromos son la base del flujo económico privado de este deporte. Otros sectores como la venta tanto online como física son fundamentales en el impulso económico de este Deporte.

En cuanto a la plataforma desde la que lanzamos nuestra empresa que es una app, el desarrollo económico ha circulado alrededor de aplicaciones orientadas a rutas naturales.

La economía de Madrid ha estado creciendo en los últimos años y hay una gran cantidad de escaladores en la ciudad. Easy Rock puede aprovechar esta oportunidad para ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de los escaladores y generar ingresos. Sin embargo, la empresa debe considerar la competencia existente en el mercado de aplicaciones móviles y en la industria de la escalada, así como los costos de desarrollo y mantenimiento de la aplicación.

Sociocultural

En el ámbito socio cultural hay que vincular la escalada con los Deportes de Montaña. La aventura y el descubrimiento a través de la práctica son un factor determinante la hora de crear vínculos sociales orientados a la práctica deportiva Baena (Extremera, 2007). La socialización en el ámbito deportivo es clave a la hora de crear agentes socializadores a temprana edad y a lo largo de toda la vida (Vide Fariñas, 2014). Hay un impacto grande en las competiciones y sobre todo con la entrada de la escalada recientemente en los Juegos Olímpicos. Las competiciones amateurs y federadas han crecido, teniendo un impacto social bastante alto, aumentando el número de federados y practicantes

La escalada es una actividad muy popular entre los jóvenes y adultos activos en Madrid, y la aplicación móvil puede ser una forma conveniente y atractiva para que los usuarios participen en competiciones y descubran nuevos rocódromos. Easy Rock también puede considerar la inclusión de funciones que fomenten la comunidad y la participación, como chat para escaladores o redes sociales dedicadas a la escalada. La empresa debe asegurarse de comprender las tendencias y preferencias de su mercado objetivo para brindar el mejor servicio posible.

Tecnológico

Las aplicaciones existentes en el Mercado de la escalada son aplicaciones que muestran las diferentes rutas, dificultades y material necesario para poder enfrentar ese tipo rutas (Maza y Camino, 2019). La estructuración, planificación y estrategia se basa en el Branding que queremos realizar a través de la creación de este nuevo concepto de deporte basado en la puntuación y competición digital (Escalada, 2014). Además, existen diferentes portales informativos donde se pueden observar las diferentes competiciones y tiempos.

Easy Rock es una aplicación móvil, por lo que la empresa debe mantenerse actualizada en cuanto a las tendencias tecnológicas en el desarrollo de aplicaciones móviles y en la escalada. Es importante mantener la seguridad de los datos de los usuarios, garantizar la eficiencia de la aplicación y ofrecer una experiencia de

usuario fluida. La empresa también puede considerar la integración de tecnologías emergentes en la aplicación, como la realidad aumentada o la inteligencia artificial para mejorar la experiencia de usuario y la competitividad de la aplicación.

En general, Easy Rock puede aprovechar la creciente economía y popularidad de la escalada en Madrid para ofrecer un servicio único y atractivo para los escaladores de la ciudad. La empresa debe mantenerse actualizada en cuanto a las tendencias políticas, económicas, socioculturales y tecnológicas para mantener su competitividad en el mercado de aplicaciones móviles y en la industria de la escalada.

Análisis de la competencia

En Madrid y España existen varias empresas y plataformas que ofrecen servicios relacionados con la escalada, tanto en línea como en persona. Algunas de las principales competencias que enfrentaría Easy Rock incluyen:

TABLA 1. Análisis de la competencia. Rocódromos

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
BOULDER MADRID	https://www.bouldermadrid.com/	C. del Hachero, 12	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Unas instalaciones de escalada con 400 m2 escalables con zonas de altura máxima de 5 metros. El rocódromo se divide en dos salas con más de 7.000 presas.	7-75€

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
ESPACIO ACCIÓN	https://espacioaccion.es/	C. de Marcelino Álvarez, 6	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos -Formación profesional.	Centro de formación y entrenamiento de escalada en Madrid.	9-277€
SHARMA CLIMBING	https://www.sharmaclimbing.com/es/espaa/madrid-centro/	C. de Julián Camarillo, 55	-Actividades adultos -Actividades infantiles - Entrenamientos dirigidos -Fitness y Yoga -Tienda online	Instalaciones con negocios complementarios. Diferentes niveles específicamente dirigidos e argumentados en web. Con web experience y diferentes tarifas	13-90€
THE CLIMB	https://theclimbing.es/	C. del Carbón, 5	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	950 metros cuadrados de superficie. 350 metros cuadrados de vías 600 metros cuadrados para niños	9,99-89€
URBAN MONKEY	https://www.urbanmonkey.es/	C. de Tarragona, 8	-Cursos de formación propios. -Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos -Formación profesional.	Local con más de 700 m ² repartidos en dos plantas con más de 450 m ² escalables, Moon board, System Board, campus, gimnasio, parking de bicicletas, zona chill out	10-462€

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
ROCKOMADRID	https://www.escaladamadrid.com/	C. Monasterio de Leyre, 9	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Local ubicado en Madrid con actividades relacionadas con la escalada desde competición a nivel amateur. Zona infantil y de recreo	60-864€
SPUTNIK	https://sputnikclimbing.com/	C. de la Granja, 100	-Eventos de Empresa -Formaciones específicas presencial y online -Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Tiene 3 sedes con diferentes ubicaciones como Alcobendas y las Rozas donde existen diferentes niveles de dificultad y servicios de restauración	15-450€

Fuente: Elaboración Propia mediante páginas de cada competencia

Aunque cada una de estas empresas ofrece servicios relacionados con la escalada, Easy Rock se diferencia de ellas al ofrecer una aplicación móvil que hace que la reserva de entradas para escalar y la participación en competiciones sea más fácil y cómoda. Además, Easy Rock se enfoca en la oferta de servicios específicamente en Madrid, lo que le permite ofrecer información más precisa y detallada sobre los rocódromos de la ciudad y las competiciones locales.

TABLA 2. Análisis de la competencia. Plataformas

	Descripción	Android // IOS	PRECIO
MOUNTAIN PROJECT	-App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD. -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS
VERTICAL-LIFE	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales. -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS

	Descripción	Android // IOS	PRECIO
CLIMBING AWAY	-Rutas y dificultades. -Publicidad y acceso a compra de material de escalada.	AMBAS	GRATIS
LA PIRCA	-App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD. -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS
TOPO GURÚ	-Búsqueda de alojamientos. -Búsqueda de servicios relacionados viajes escalada. -Buscador ofertas y artículos escalada.	AMBAS	GRATIS
EN LA VERTICAL	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales. -Información sobre rutas.	Android	GRATIS
BOULDER PROBLEMS	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales. -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS
CLIMB AROUND	Links/enlaces Formación escalada. -App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS
SPORTS 4 LOVE	-Red social. -App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD -Información sobre rutas.	AMBAS	GRATIS

Fuente: Elaboración Propia mediante páginas de cada competencia

Observando esta tabla podemos darnos cuenta de que no existe una idea similar a la que queremos crear porque las aplicaciones/plataformas de escalada existentes se centrarían en las rutas de la naturaleza y no crearían un sistema de competición aficionada que engloba una red social deportiva específica de la escalada.

Análisis DAFO

TABLA 3. Análisis DAFO

<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Limitado a escaladores de Madrid. - Dependencia de los rocódromos para asociarse. - Capacidad limitada para generar ingresos más allá de las comisiones por venta de entradas. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Competencia de otras aplicaciones y servicios relacionados con la escalada - Cambio de tendencias en el sector de la escalada - Inestabilidad económica y su impacto en la disposición de los consumidores a gastar dinero en actividades recreativas.
<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interfaz y sistema de reservas fáciles de usar. - Eventos competitivos y sistema de recompensas. - Perfiles personalizados para escaladores. - Sólidas relaciones con rocódromos, empresas patrocinadoras y asociaciones. 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expansión a otras ciudades con fuertes comunidades de escaladores - Posibilidad de asociarse con empresas afines, como minoristas de material para actividades al aire libre o gimnasios. - Desarrollo de funciones adicionales para mejorar la experiencia del usuario, como programas de entrenamiento o redes sociales.

Fuente: Elaboración Propia

Análisis CAME

TABLA 4. Análisis CAME

<p>Correcciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejorar los tiempos de respuesta del servicio de atención al cliente para reducir el riesgo de perder clientes debido a un soporte lento o inadecuado. - Abordar la dependencia de los rocódromos para las asociaciones explorando nuevas asociaciones con negocios relacionados. - Explorar posibles fuentes de ingresos más allá de la venta de entradas para reducir el riesgo de depender únicamente de las comisiones. 	<p>Adaptarse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responder a las tendencias cambiantes del sector de la escalada manteniéndose al día de los últimos avances e incorporando nuevas funciones y tecnologías según convenga. - Mantener las relaciones con los socios y clientes existentes adaptándose a los cambios en sus necesidades y preferencias. - Explorar nuevos mercados y grupos demográficos para ampliar la base de usuarios más allá de los aficionados a la escalada en Madrid.
<p>Mantener:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguir priorizando el diseño fácil de usar y la navegación intuitiva para mantener la reputación de la aplicación como fácil de usar. - Mantener relaciones sólidas con rocódromos, empresas patrocinadoras y asociaciones para garantizar el apoyo y la fidelidad continuos. - Mantener un sistema de recompensas competitivo para motivar a los usuarios a seguir participando en los eventos y servicios de reserva de la aplicación. 	<p>Explorar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explorar la posibilidad de asociarse con empresas relacionadas, como minoristas de equipamiento para actividades al aire libre o gimnasios, para ampliar las fuentes de ingresos y mejorar la experiencia del usuario. - Explorar la posibilidad de ampliar los servicios de la aplicación para incluir la escalada al aire libre y otras actividades relacionadas. - Explorar nuevos canales y estrategias de marketing para atraer a nuevos usuarios y aumentar el conocimiento de la marca más allá de la base de usuarios existente.

Fuente: Elaboración Propia

Al realizar un análisis CAME, Easy Rock puede identificar las áreas en las que es necesario tomar medidas correctivas, adaptarse a las circunstancias cambiantes, mantener los puntos fuertes del modelo de negocio y explorar nuevas oportunidades de crecimiento y expansión.

Establecimiento de objetivos estratégicos

Posicionamiento de la empresa

Easy Rock es la aplicación móvil líder en Madrid para los escaladores que buscan una experiencia completa y cómoda en la reserva de entradas para escalar en los mejores rocódromos de la ciudad y participar en competiciones de escalada. Con una interfaz intuitiva y fácil de usar, Easy Rock hace que sea fácil encontrar y reservar la mejor opción para tus necesidades de escalada. Además, con una amplia variedad de opciones de rocódromos y competiciones, Easy Rock te ofrece la experiencia de escalada completa que estás buscando.

Este posicionamiento de marca destaca la facilidad de uso de la aplicación, la amplia variedad de opciones que ofrece y la experiencia completa que los usuarios pueden esperar al usar Easy Rock. También es importante destacar la importancia de la marca en el mercado de escalada en Madrid y su liderazgo en el ámbito de la reserva de entradas y competiciones.

Objetivo estratégico

Establecer Easy Rock como la aplicación de referencia para los aficionados a la escalada en Madrid, y ampliarla a otras ciudades con comunidades de escaladores fuertes.

Objetivos operativos SMART

TABLA 5. Objetivos SMART

ESPECÍFICO	MEDIBLE	ALCANZABLE	RELEVANTE	TEMPORAL
Aumentar el compromiso de los usuarios mediante la implementación de funciones adicionales.	Aumentar el compromiso de los usuarios en un 25%.	Mediante el desarrollo y la implementación de funciones adicionales que los escaladores encontrarán atractivas y útiles.	Alcanzar el objetivo estratégico general de establecer Easy Rock como la aplicación de referencia para los aficionados a la escalada en Madrid y expandirse a otras ciudades.	En los próximos 12 meses.
Desarrollar asociaciones con al menos tres empresas relacionadas durante el próximo año.	Aumentar los ingresos procedentes de asociaciones en un 15%.	Mediante la creación y el mantenimiento de relaciones con empresas relacionadas.	Para lograr el objetivo estratégico general de establecer Easy Rock como una solución integral para los escaladores y expandirse a otras ciudades.	En los próximos 12 meses.
Identificar y captar nuevos clientes potenciales en al menos otras dos ciudades en los próximos dos años.	Aumentar en un 50% el número de reservas de clientes en las ciudades objetivo.	Mediante estudios de mercado, publicidad dirigida y esfuerzos de divulgación.	Alcanzar el objetivo estratégico general de expandirse a otras ciudades con fuertes comunidades de escaladores.	En los próximos dos años.
Reducir los tiempos de respuesta a las consultas y reclamaciones a menos de 24 horas.	90% de las consultas y reclamaciones respondidas en 24 horas.	Mediante la contratación de más representantes de atención al cliente y la aplicación de procesos de respuesta eficientes.	Mejorar la satisfacción del cliente, reducir la tasa de rotación de clientes y mantener una reputación de marca positiva.	Alcanzar la tasa de respuesta del 90% en los próximos 3 meses, con un seguimiento y evaluación continuos para garantizar una mejora sostenida de los tiempos de respuesta.

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Marketing

Estrategia de Marketing Mix (las 4P de Kotler)

Producto: Easy Rock es una innovadora aplicación móvil que ofrece una plataforma cómoda y fácil de usar para reservar entradas para practicar la escalada en varios rocódromos situados en Madrid. La aplicación también cuenta con eventos competitivos de escalada que permiten a los usuarios ganar puntos y premios, así como un perfil personalizado con un sistema de clasificación que realiza un seguimiento del rendimiento individual y general.

FIGURA 2. Diseño Aplicación Móvil



Fuente: Elaboración Propia

Precio: El modelo de ingresos de Easy Rock se basa en una comisión por cada entrada vendida a través de la aplicación. El tipo de comisión será competitivo con el de otros servicios similares y se comunicará claramente a los usuarios y a los socios del rocódromo. Además, la aplicación ofrecerá promociones especiales y descuentos para incentivar a los usuarios a reservar a través de la aplicación y atraer a nuevos clientes.

Lugar: Easy Rock estará disponible para su descarga en plataformas iOS y Android, y se promocionará a través de diversos canales de marketing digital, como plataformas de medios sociales, foros en línea y anuncios de pago en motores de búsqueda y sitios web relacionados con la escalada. La aplicación también se asociará con rocódromos de todo Madrid para ofrecer descuentos y promociones exclusivas a los usuarios que reserven a través de la aplicación.

Promoción: La aplicación se promocionará a través de una campaña de marketing integral que incluye publicaciones en redes sociales, marketing de influencers, boletines de correo electrónico y anuncios específicos en plataformas digitales. La aplicación también patrocinará competiciones y eventos de escalada locales para aumentar la notoriedad de la marca y atraer a nuevos usuarios. Además, Easy Rock ofrecerá un programa de recomendación que recompensará a los usuarios que inviten a sus amigos a descargar y utilizar la aplicación.

En general, la estrategia de marketing de Easy Rock tiene como objetivo posicionar la aplicación como la plataforma de referencia para los escaladores de Madrid, ofreciendo un servicio cómodo y completo que combina la reserva de entradas, eventos y un perfil personalizado con un sistema de recompensas. Al centrarse en las 4P del Marketing Mix, la aplicación ofrecerá una sólida propuesta de valor a sus usuarios, al tiempo que establecerá relaciones sólidas con rocódromos y empresas patrocinadoras para garantizar un apoyo y un crecimiento continuos.

Activación

Easy Rock se asociará con un importante fabricante de material de escalada para patrocinar una serie de eventos y competiciones por todo Madrid. El fabricante

proporcionará premios y equipamiento para los eventos, mientras que Easy Rock proporcionará la plataforma para la inscripción, puntuación y clasificación.

Recursos necesarios:

- Acuerdo de colaboración con el fabricante de material de escalada
- Equipo de planificación y gestión de eventos
- Materiales de marketing y promoción (digitales y físicos)
- Adquisición y logística de premios y material
- Medios sociales y publicidad en línea

Retorno de la inversión previsto:

Se espera que la activación del patrocinio genere múltiples beneficios para Easy Rock y el fabricante de material de escalada. Además de aumentar la notoriedad de la marca y la fidelidad de los clientes, se espera que la activación incremente las descargas y el uso de la aplicación, atraiga a nuevos usuarios y entusiastas de la escalada, y cree contenidos valiosos y medios generados por los usuarios. La activación también puede generar ingresos a través de la venta de entradas, contribuciones de patrocinadores y venta de artículos. El coste estimado de la activación es de 10.000 euros, con un ROI previsto de 30.000 euros en ingresos y valor de marca.

La activación del patrocinio se planificará y ejecutará durante un periodo de seis meses, con una serie de eventos y competiciones programados a lo largo de los meses de verano y otoño. Los eventos estarán abiertos a todos los usuarios de Easy Rock y se promocionarán a través de la aplicación, las redes sociales y sitios web y foros relacionados con la escalada. Los premios y el material proporcionados por el fabricante de material de escalada serán de alta calidad y exclusivos de la activación, lo que generará más expectación e interés entre los escaladores. La activación se supervisará y evaluará cuidadosamente para garantizar que cumple el ROI previsto y genera el máximo valor para Easy Rock y el fabricante de material de escalada.

Plan de Marketing Digital

Easy Rock es una aplicación móvil que ofrece un servicio integral para escaladores en Madrid, facilitando a los usuarios la reserva de entradas para escalar en varios rocódromos de la ciudad y participar en eventos competitivos de escalada. Como nuevo actor en el mercado, es esencial establecer una fuerte presencia digital y atraer a una base de usuarios significativa.

El objetivo principal es aumentar la notoriedad de la marca y captar nuevos usuarios mediante un marketing digital eficaz. Los objetivos específicos incluyen:

- Conseguir 10.000 descargas de la aplicación en los seis primeros meses de lanzamiento.
- Aumentar el compromiso de los usuarios con la aplicación en un 50%.
- Alcanzar una tasa de conversión del 10% en reservas de entradas e inscripciones a eventos.
- Establecer Easy Rock como la plataforma de referencia para los escaladores de Madrid.

Qué necesitaremos:

Para lograr nuestros objetivos, tendremos que invertir en lo siguiente:

- Marketing en redes sociales
- Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- Publicidad de pago por clic (PPC)
- Marketing de contenidos
- Marketing por correo electrónico
- Marketing de influencers
- Optimización de la tienda de aplicaciones (ASO)
- Calendario y planificación:

El plan de marketing digital se ejecutará en tres fases:

Fase 1 (tres primeros meses): centrarse en dar a conocer la marca a través del marketing en redes sociales y la colaboración con personas influyentes. Se crearán contenidos informativos y atractivos para los escaladores y se establecerá una presencia en las plataformas de redes sociales más populares.

Fase 2 (Meses 4-6) - Centrarse en captar nuevos usuarios mediante publicidad pagada por RRSS. Optimizar el listado de la tienda de aplicaciones y centrarse en palabras clave relevantes para impulsar las descargas orgánicas. Utilice el marketing por correo electrónico para volver a captar usuarios que hace tiempo que no utilizan la aplicación.

Fase 3 (Meses 7-12) - Centrarse en aumentar la participación de los usuarios e impulsar las conversiones a través del marketing de contenidos y el SEO. Cree entradas de blog, vídeos y otros contenidos para educar y atraer a los escaladores. Optimizar el sitio web y la aplicación para los motores de búsqueda con el fin de atraer tráfico orgánico.

Presupuesto:

El presupuesto total para el plan de marketing digital es de 5.000 euros. El presupuesto se asignará de la siguiente manera

- Marketing en redes sociales - 1.000 euros
- Marketing de influencers - 2.000 euros
- SEO y marketing de contenidos - 2.000 euros

Medición:

El éxito del plan de marketing digital se medirá a través de las siguientes métricas:

- Descargas de aplicaciones y usuarios activos
- Tasa de participación en las redes sociales y otros canales
- Índice de conversión de reservas de entradas e inscripciones en eventos
- Tráfico del sitio web y de la aplicación desde los motores de búsqueda
- Retorno de la inversión (ROI) por cada canal de marketing.

El plan de marketing digital para Easy Rock tiene como objetivo establecer una fuerte presencia digital y atraer a una importante base de usuarios en Madrid. Mediante la inversión en marketing en redes sociales, marketing de contenidos y otros canales, la empresa podrá aumentar la notoriedad de la marca, captar nuevos usuarios e impulsar las conversiones. Medir el éxito del plan nos ayudará a optimizar nuestros esfuerzos y alcanzar nuestros objetivos empresariales y de marketing.

Para la activación del anterior plan de marketing digital desarrollaremos una campaña, mediante un sorteo, el cual nos ayudará a poder hacernos más conocidos entre las personas y empresas que están en la atmósfera de la escalada.

El sorteo consiste en un reto de escalada en el que se invite a los participantes a grabarse escalando una pared determinada y a enviar sus vídeos a través de la aplicación Easy Rock. Los escaladores con los mejores tiempos o los estilos más creativos podrían optar a ganar inscripción gratuita por cierto tiempo determinado a escalada de su centro favorito.

Promocionaremos el sorteo a través de las redes sociales y otros canales online, animando a los escaladores de Madrid a descargarse la app y participar. Los participantes tendrían que registrarse en la aplicación y enviar sus vídeos antes de una determinada fecha límite.

Para hacer el sorteo más atractivo, nos asociaremos con otras marcas del sector deportivo para ofrecer premios como material de escalada, ropa y el premio principal que es la inscripción gratuita. Estas asociaciones no sólo ofrecerían incentivos a los participantes, sino que también generarían visibilidad para Easy Rock y sus socios.

El presupuesto del sorteo dependería del valor de los premios ofrecidos y de los costes de marketing asociados a la promoción del evento. Easy Rock también podría generar ingresos mediante el patrocinio de las marcas asociadas.

Calendario y planificación: Easy Rock tendría que planificar y promocionar el sorteo con varias semanas de antelación para que los participantes tuvieran tiempo suficiente de inscribirse y enviar sus vídeos. El desafío de escalada propiamente dicho podría tener lugar durante un fin de semana o un periodo de tiempo

determinado, en función del número de participantes.

- **Semana 1-2: Planificación y preparación**
 - Desarrollar el concepto y los detalles del sorteo.
 - Determinar los criterios de participación
 - Seleccionar las marcas asociadas y conseguir su compromiso
 - Decidir los premios e incentivos que se ofrecerán
 - Desarrollar los materiales de marketing y la campaña promocional
- **Semana 3-4: Promoción y captación de participantes**
 - Lanzar la campaña promocional a través de varios canales digitales (redes sociales, correo electrónico, sitio web, etc.).
 - Llegar a los clientes objetivo y a los participantes potenciales
 - Animar a los participantes a seguir a Easy Rock y a las marcas asociadas en las redes sociales y a compartir el sorteo con sus amigos.
 - Responder a cualquier pregunta y proporcionar apoyo a los participantes
- **Semana 5-6: Participación y activación de los participantes**
 - Comunicarse con los participantes a través de las redes sociales y el correo electrónico para mantenerlos informados del desarrollo del sorteo.
 - Animar a los participantes a compartir fotos y vídeos de sus experiencias de escalada con el hashtag #EasyRock
 - Ofrecer incentivos y premios adicionales a los participantes más activos.
 - Mantener a los participantes comprometidos y entusiasmados con el sorteo final
- **Semana 7: Sorteo final y anuncio del ganador**
 - Realizar el sorteo final de los ganadores del sorteo.
 - Notificar a los ganadores y anúncielos públicamente en las redes sociales.
 - Entregar los premios a los ganadores y los incentivos a los finalistas para fomentar la participación continua.

- Evaluar el éxito de la campaña e identifique áreas de mejora para futuras activaciones.

El éxito del sorteo se medirá por el número de participantes que se inscriban y envíen vídeos, así como por la participación generada en las redes sociales y en la aplicación. Además, un seguimiento del número de descargas y registros de nuevos usuarios derivados del sorteo.

En general, un sorteo en línea es una forma divertida y atractiva de que Easy Rock genere visibilidad y atraiga nuevos usuarios a su aplicación. Al asociarse con otras marcas del sector deportivo y ofrecer premios atractivos, Easy Rock puede animar a los escaladores madrileños a participar y compartir sus experiencias en las redes sociales, lo que en última instancia aumentará el alcance y la base de usuarios de la aplicación.

Plan de Operaciones

Descripción del Entorno Virtual

Dado que Easy Rock es una aplicación digital, no existe una ubicación física en el sentido tradicional. La aplicación estará disponible tanto en dispositivos iOS como Android, y permitirá a los usuarios reservar entradas para rocódromos en Madrid, participar en eventos de escalada y seguir sus progresos y recompensas en tiempo real.

La aplicación estará alojada en un servidor basado en la nube, que proporcionará un acceso rápido y fiable a los usuarios en todo momento. El desarrollo y mantenimiento de la aplicación correrá a cargo de un equipo de desarrolladores y diseñadores experimentados.

Además, la empresa contará con una oficina física por parte de una coworking place ubicado en Madrid, donde se llevarán a cabo las tareas administrativas y de gestión. La oficina servirá como eje central de las operaciones de la empresa, permitiendo una comunicación y coordinación eficientes entre los miembros del equipo. También servirá como lugar de encuentro para clientes y socios, proporcionando un entorno profesional y acogedor para reuniones de negocios y negociaciones.

Descripción de los materiales y equipamientos necesarios

Necesidades iniciales de material y equipamiento

- Conexión a Internet de alta velocidad.
- Mobiliario y equipamiento de oficina (mesas, sillas, ordenadores, impresoras, etc.)
- Servidor en la nube para alojar la aplicación.
- Dispositivos móviles (smartphones y tabletas iOS y Android) para pruebas y desarrollo.
- Equipo de escalada para pruebas e investigación (pies de gato, arneses, cuerdas, etc.)

Una vez que la empresa esté en funcionamiento, se necesitarán recursos adicionales para el mantenimiento y la continuidad de la actividad durante los próximos 5 años:

- Desarrollo y mantenimiento continuos del software para garantizar que la aplicación se mantiene actualizada y sin errores.
- Mantenimiento y actualizaciones periódicas del servidor para garantizar un acceso rápido y fiable a los usuarios.
- Gastos de marketing y publicidad para mantener la notoriedad de la marca y atraer a nuevos usuarios.
- Salarios del personal (representantes de atención al cliente, desarrolladores, diseñadores y personal administrativo).
- Equipamiento de escalada y gastos relacionados con la organización de eventos y competiciones

Para las necesidades de mantenimiento y continuidad durante los próximos 5 años, es importante contar con un plan financiero sólido. Los gastos e ingresos previstos para el primer año deben servir de base para crear un plan detallado a 5 años que tenga en cuenta el crecimiento potencial y los cambios en el mercado. Es importante revisar y actualizar periódicamente el plan para asegurarse de que la empresa va por buen camino y hacer los ajustes necesarios.

Procesos de la empresa

Procesos estratégicos, operativos y de soporte

Procesos estratégicos

- Realizar estudios y análisis de mercado para identificar las necesidades y preferencias de los clientes.
- Desarrollar y perfeccionar la estrategia empresarial, incluidos los planes de precios, marketing y crecimiento.

Procesos operativos

Adquisición y retención de clientes

- Marketing y ventas
 - Desarrollar y ejecutar campañas de marketing para atraer a nuevos clientes
 - Establecer asociaciones con gimnasios de escalada y otras empresas para ampliar el alcance.
 - Utilizar los datos y comentarios de los clientes para optimizar las estrategias de marketing y ventas.
- Atención al cliente
 - Proporcionar un servicio de atención al cliente receptivo y eficaz, que incluya respuestas puntuales a consultas y reclamaciones.
 - Solicitar opiniones con regularidad y utilícelas para mejorar la experiencia del cliente.
 - Implementar programas de fidelización y recomendación para retener a los clientes existentes.

Gestión de entradas y eventos

- Sistema de venta de entradas
 - Desarrollar e implantar un sistema de venta de entradas en línea que permita a los clientes reservar sesiones de escalada y eventos.
 - Garantizar que el sistema de venta de entradas sea seguro y fácil de usar.
 - Supervisar la venta de entradas y optimizar los precios y la disponibilidad.
- Gestión de eventos
 - Planificar y ejecutar eventos competitivos de escalada, incluida la logística, las normas y la comunicación con los participantes.
 - Gestionar las inscripciones, la puntuación y la distribución de premios.
 - Evaluar y mejorar continuamente la experiencia del evento basándose en los comentarios de los clientes.

Sistema de puntos y recompensas

- Sistema de puntos
 - Desarrollar y aplique un sistema de puntos para incentivar el compromiso y la fidelidad de los clientes.

- Asignar puntos por sesiones de escalada, eventos y otras actividades.
- Comunique periódicamente los saldos de puntos y las recompensas a los clientes.
- Sistema de recompensas
 - Establecer asociaciones con empresas patrocinadoras para ofrecer recompensas relevantes y atractivas a los clientes.
 - Evaluar y optimizar continuamente el programa de recompensas para garantizar el máximo valor para los clientes.

Procesos de soporte

Finanzas y contabilidad

- Gestionar el flujo de caja y los informes financieros.
- Implantar y mantener sistemas de contabilidad y teneduría de libros.
- Preparar y presentar declaraciones fiscales y otros documentos reglamentarios.

Recursos humanos

- Reclutar, contratar y formar a los empleados.
- Desarrollar y aplicar políticas y procedimientos que garanticen el cumplimiento de la legislación y la normativa laboral.
- Gestionar las prestaciones y la remuneración de los empleados.

Tecnología

- Desarrollar y mantener el sitio web y la aplicación móvil de Easy Rock.
- Implementar y mantener una sólida infraestructura de TI, incluyendo hardware, software y medidas de seguridad de datos.
- Evaluar y optimizar continuamente las soluciones tecnológicas para garantizar el máximo valor para los clientes y la empresa.

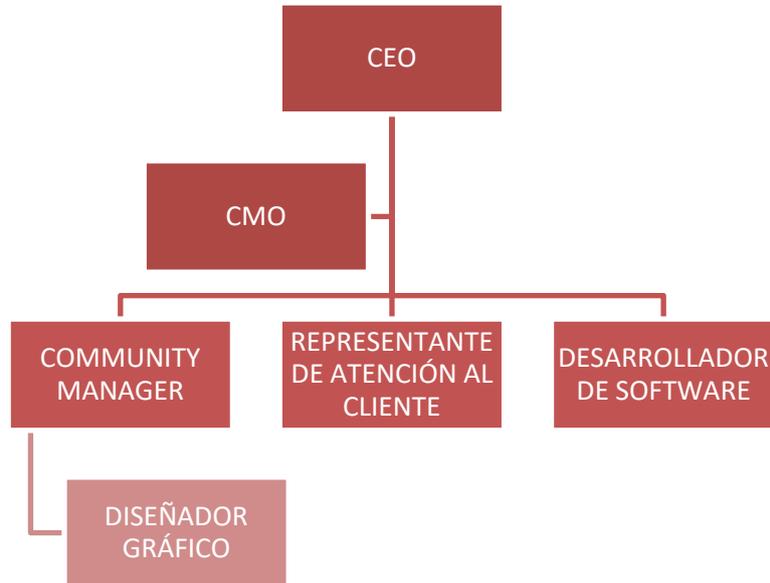
Proveedores

Coordinación del servicio

Plan de Recursos Humanos

Organigrama

FIGURA 3. Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

Perfiles de Puestos

TABLA 6. Perfiles de Puestos

Posición	Función	Competencias
CEO	Responsable de las operaciones generales de la empresa y de la planificación estratégica.	-Liderazgo -Pensamiento estratégico -Toma de decisiones -Gestión financiera
CMO	Responsable de desarrollar y aplicar estrategias de marketing.	-Habilidades de Marketing -Creatividad -Habilidades de Comunicación -Análisis de Datos
Representante de Atención al Cliente	Responsable de atender las consultas y quejas de los clientes.	-Capacidad de comunicación -Capacidad de resolución de problemas -Orientación al cliente
Desarrollador de Software	Responsable del desarrollo y mantenimiento de la plataforma de software.	-Habilidades de desarrollo de software -Habilidades de resolución de problemas -Atención al detalle

Gestor De Comunidades	Responsable de la gestión de las cuentas de la empresa en las redes sociales, creando y conservando contenidos, interactuando con los usuarios y creando conciencia de marca.	-Habilidades de gestión de redes sociales -Creatividad -Comunicación -Atención al cliente
Diseñador Gráfico	Responsable del diseño de la identidad visual de la marca, los materiales de marketing y la interfaz de usuario de la empresa.	-Capacidad de diseño -Creatividad -Atención al detalle -Dominio de los programas informáticos de diseño

Fuente: Elaboración Propia

Reclutamiento y selección

Las ofertas de empleo se anunciarán a través de portales de empleo en línea y medios sociales.

Los candidatos se seleccionarán en función de sus cualificaciones y experiencia, así como de su alineación con los valores y la cultura de la empresa.

Análisis del rendimiento y formación

Se realizarán evaluaciones periódicas del rendimiento para valorar el desempeño de los empleados e identificar áreas de mejora.

Los empleados recibirán formación periódica y oportunidades de desarrollo para mejorar sus habilidades y conocimientos.

Tipos de contratos y política salarial

A todos los empleados se les ofrecerán contratos indefinidos con un periodo de prueba de 6 meses.

Los salarios serán competitivos y se basarán en los estándares del sector y en la experiencia y cualificaciones del empleado.

Cálculo de los salarios brutos y las cargas sociales

- CEO / Gestor Deportivo: 20.000 euros/año
- Marketing Manager: 20.000 euros/año
- Representante de atención al cliente: 16.000 euros/año
- Desarrollador de software: 18.000 euros/año
- Community Manager: 16.000 euros/año
- Diseñador Gráfico: 16.000 euros/año

Los costes de seguridad social serán aproximadamente el 30% de los salarios brutos.

Externalización:

La empresa subcontratará algunas funciones, como la contabilidad y los servicios jurídicos, a terceras empresas para reducir costes y aumentar la eficiencia.

Plan Jurídico

Forma jurídica: La forma jurídica elegida para Easy Rock es una Sociedad Limitada (SL) que es un tipo de sociedad de responsabilidad limitada en España que ofrece una estructura flexible y sencilla adecuada para pequeñas y medianas empresas.

Régimen fiscal: Easy Rock estará sujeta al régimen general del impuesto de sociedades en España, que actualmente está fijado en un tipo del 25%. La empresa también estará obligada a darse de alta en el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y a presentar declaraciones fiscales periódicas.

Autorizaciones y registros: Easy Rock necesitará obtener una licencia comercial de las autoridades locales de Madrid para operar legalmente. La empresa también tendrá que darse de alta en la Seguridad Social y obtener un número de identificación fiscal (NIF) de las autoridades fiscales españolas.

Contratación: Easy Rock tendrá que firmar varios contratos con proveedores, clientes y otras partes. La empresa deberá asegurarse de que todos los contratos cumplen la legislación y la normativa mercantil españolas.

Gestión administrativa: Easy Rock externalizará su gestión administrativa a un proveedor externo. El proveedor se encargará de tareas como la gestión de nóminas, la contabilidad y el cumplimiento de las obligaciones fiscales en nombre de la empresa.

Seguros: Easy Rock tendrá que suscribir varias pólizas de seguro para proteger su negocio y sus activos. Estas pólizas pueden incluir un seguro de responsabilidad civil general, un seguro de propiedad y un seguro de responsabilidad profesional.

Es importante tener en cuenta que el plan jurídico de Easy Rock puede tener que revisarse periódicamente para garantizar el cumplimiento de los cambios en las leyes y reglamentos españoles.

Plan Económico-Financiero y Viabilidad

TABLA 7. Ingresos Año 1

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Número de reservas	35	60	75	100	140	200	215	260	275	280	290	310
Número de Rocódromos asociados	1	3	5	5	5	6	7	7	7	8	8	9
Reservas eventos EasyRock		20		41		61		80		120		160

Reserva Rocódromo	2 €
Reserva Evento EasyRock	20 €
Cuota ROCÓDROMO	300 €

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Reserva Rocódromo	70	120	150	200	280	400	430	520	550	560	580	620	4,480
Reserva Evento EasyRock	-	400	-	820	-	1,220	-	1,600	-	2,400	-	3,200	9,640
Cuota ROCÓDRMO	300	900	1,500	1,500	1,500	1,800	2,100	2,100	2,100	2,400	2,400	2,700	21,300
INGRESOS TOTALES													35,420

TABLA 8. Gastos Año 1

GASTOS	Mensual
Alquiler de Espacio Co-working	350 €
Material	50 €
Seguro	300 €
Suministros	- €
Publicidad	200 €
Seguridad web	150 €
Hosting/Dominio	9 €
App Store y mantenimiento nube	210 €

Total GASTOS	1,269 €
---------------------	----------------

GASTOS	ANUAL
Alquiler de Espacio Co-working	4,200 €
Material	600 €
Seguro	3,600 €
Suministros	- €
Publicidad	2,400 €
Seguridad web	1,800 €
Hosting/Dominio	102 €
App Store y mantenimiento nube	2,520 €

Total GASTOS	15,222 €
---------------------	-----------------

GASTOS PERSONAL	Número	Sueldo Bruto
CEO/Gestor Deportivo	1	1,667 €
Manager Marketing	1	1,667 €
Atención Al Cliente	1	1,333 €
Desarrollador software	1	1,500 €
Comunity Manager	1	1,333 €
Diseñador Gráfico	1	1,333 €
Seguridad Social		35%

GASTOS PERSONAL	SUELDO BRUTO ANUAL
CEO/Gestor Deportivo	20,000 €
Manager Marketing	20,000 €
Atención Al Cliente	16,000 €
Desarrollador software	18,000 €
Comunity Manager	16,000 €
Diseñador Gráfico	16,000 €
TOTAL	106,000 €
SEGURIDAD SOCIAL	37,100 €

TABLA 9. Cuenta de Resultados 5 años

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Reserva Rocódromo		35,420 €	53,130 €	66,413 €	92,978 €	148,764 €
Reserva Evento EasyRock		9,640 €	11,568 €	14,460 €	19,521 €	29,282 €
Cuota ROCÓDRMO		21,300 €	24,495 €	29,394 €	36,743 €	47,765 €
INGRESOS TOTALES		66,360 €	89,193 €	110,267 €	149,241 €	225,811 €
GASTOS						
Alquiler de Espacio Co-working		4,200 €	4,200 €	4,200 €	4,200 €	4,200 €
Material		600 €	600 €	600 €	600 €	600 €
Seguro		3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €
Suministros		- €	- €	- €	- €	- €
Publicidad		200 €	210 €	210 €	210 €	210 €
Seguridad web		150 €	150 €	150 €	150 €	150 €
Hosting/Dominio		9 €	9 €	9 €	9 €	9 €
App Store y mantenimiento nube		210 €	210 €	210 €	210 €	210 €
Sueldos		106,000 €	106,000 €	106,000 €	106,000 €	106,000 €
Seguridad social		37,100 €	37,100 €	37,100 €	37,100 €	37,100 €
GASTOS TOTALES		152,069 €	152,079 €	152,079 €	152,079 €	152,079 €
EBITDA		- 85,709 €	- 62,886 €	- 41,812 €	- 2,838 €	73,732 €
Amortizaciones		3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €
BaII		- 88,709 €	- 65,886 €	- 44,812 €	- 5,838 €	70,732 €
Impuesto/Beneficio		- 22,177 €	- 16,471 €	- 11,203 €	- 1,459 €	17,683 €
NOPLAT		- 66,531 €	- 49,414 €	- 33,609 €	- 4,378 €	53,049 €
Amortizaciones		3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €
FC Operativo		- 63,531 €	- 46,414 €	- 30,609 €	- 1,378 €	56,049 €
CAPEX (Inversión)	- 9,000 €			- 9,000 €		
Valor Residual						719,966 €
Flujo Neto de Caja	- 9,000 €	- 63,531 €	- 46,414 €	- 39,609 €	- 1,378 €	776,015 €
Plazo de Recuperación	5.21	Años			WACC	8.86%
VAN	369,336.51 €	efectuable			g	1%
TIR	58.42%					
FC Acumulado	- 9,000 €	- 72,531 €	- 118,946 €	- 158,555 €	- 159,933 €	616,083 €

25%

Responsabilidad Social Corporativa

Política de Responsabilidad Social Corporativa:

En Easy Rock nos comprometemos a operar de forma socialmente responsable, económicamente sostenible y con conciencia medioambiental. Nuestra política de RSE se basa en los siguientes principios:

- Priorizamos el bienestar y la satisfacción de nuestros clientes y empleados.
- Apoyamos a las comunidades locales y promovemos el desarrollo económico.
- Minimizamos nuestro impacto medioambiental y promovemos la sostenibilidad.
- Actuamos con integridad y prácticas empresariales éticas.

Iniciativas de RSC:

Para alcanzar nuestros objetivos de RSC, Easy Rock emprenderá una serie de iniciativas, entre las que se incluyen:

- Apoyo a las comunidades locales: Nos asociaremos con organizaciones locales para apoyar iniciativas de desarrollo comunitario, incluido el patrocinio de eventos locales y la donación de una parte de nuestros beneficios a organizaciones benéficas locales.
- Sostenibilidad medioambiental: Adoptaremos prácticas respetuosas con el medio ambiente, como el reciclaje, la reducción de residuos y la promoción de tecnologías energéticamente eficientes. Además, utilizaremos materiales ecológicamente sostenibles en nuestros productos y embalajes.
- Prácticas empresariales éticas: Garantizaremos que todas nuestras prácticas empresariales sean éticas y que mantengamos los más altos

niveles de integridad. Esto incluye garantizar que nuestros empleados reciban un trato justo y respetuoso, y que nuestros proveedores cumplan las normas éticas.

- Satisfacción de clientes y empleados: Nuestra prioridad será garantizar que tanto nuestros clientes como nuestros empleados estén satisfechos y contentos con sus experiencias con Easy Rock. Esto incluye ofrecer un excelente servicio al cliente, fomentar un entorno de trabajo positivo e inclusivo y proporcionar oportunidades para el desarrollo y la promoción de los empleados.

Objetivos de Desarrollo Sostenible:

Nuestras iniciativas de RSC están estrechamente alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, que son un conjunto de 17 objetivos destinados a crear un futuro más sostenible para todos. He aquí cómo se alinean nuestras iniciativas con los ODS:

Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico - Apoyamos el crecimiento económico mediante la creación de empleo y el apoyo a las comunidades locales.

Objetivo 12: Consumo y producción responsables - Promovemos prácticas de producción ecológicas y sostenibles.

Objetivo 13: Acción por el Clima - Damos prioridad a la sostenibilidad medioambiental reduciendo nuestra huella de carbono y promoviendo la eficiencia energética.

Objetivo 16: Paz, justicia e instituciones sólidas - Actuamos con integridad y prácticas empresariales éticas, garantizando que nuestros empleados reciban un trato justo y respetuoso.

Cronograma To-Start

FIGURA 4. Cronograma To-Start

Actividades/Tareas	P. Involucradas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
FASE 1													
Realizar estudios de mercado para determinar el público objetivo y los competidores	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar un plan de negocio y proyecciones financieras													
Definir la marca y la estrategia de mensajería													
Desarrollar el sitio web y la presencia en las redes sociales	Marketing Manager												
FASE 2													
Contratar desarrollador de aplicaciones	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollo de wireframes y diseño UI/UX para la aplicación	Marketing Manager												
Desarrollo del prototipo de la aplicación	Desarrollador de Software												
FASE 3													
Desarrollar el MVP de la aplicación	CEO / Gestor Deportivo												
Realizar pruebas y recabar opiniones del público objetivo	Marketing Manager												
Perfeccionar el diseño y las funciones de la aplicación en función de los comentarios	Desarrollador de Software												
FASE 4													
Contratar a un representante de atención al cliente	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar procesos y protocolos de atención al cliente	Marketing Manager												
Desarrollar un programa de formación en atención al cliente	Representante de Atención al Cliente												
FASE 5													
Lanzar la aplicación en las tiendas de aplicaciones	CEO / Gestor Deportivo												
Lanzar campañas de marketing para impulsar las descargas de la aplicación	Marketing Manager												
Empezar a prestar servicio de atención al cliente a los usuarios de la aplicación	Representante de Atención al Cliente												
FASE 6													
Contratar a un gestor de comunidades	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar estrategias de gestión de redes sociales y comunidades	Marketing Manager												
Empezar a crear presencia en los medios sociales y la comunidad	Community Manager												
FASE 7													
Lanzar campañas de gestión de redes sociales y comunidades	CEO / Gestor Deportivo												
Supervisar la audiencia de las redes sociales y la comunidad e interactuar con ella	Marketing Manager												
Desarrollar una estrategia de contenidos generados por los usuarios	Community Manager												
FASE 8													
Contratar diseñador gráfico	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar directrices de diseño gráfico para la aplicación y las campañas de marketing	Marketing Manager												
Desarrollo de contenidos visuales para redes sociales y campañas de marketing	Graphic Designer												
FASE 9													
Seguir perfeccionando y mejorando las funciones de la aplicación y la experiencia del usuario.	CEO / Gestor Deportivo												
Recopilación y análisis de datos de uso de la aplicación	Marketing Manager												
Desarrollar un sistema de análisis e informes de la aplicación	Desarrollador de Software												
FASE 10													
Seguir prestando servicio al cliente y recabando opiniones	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar un sistema de análisis e información del servicio al cliente	Marketing Manager												
Analizar los datos de atención al cliente para identificar áreas de mejora.	Representante de Atención al Cliente												
FASE 11													
Continuar el seguimiento y el compromiso con los medios sociales y el público de la comunidad	CEO / Gestor Deportivo												
Desarrollar un sistema de análisis e información sobre la comunidad	Marketing Manager												
Analizar los datos de la comunidad para identificar áreas de mejora	Community Manager												
FASE 12													
Llevar a cabo una revisión de fin de año de las operaciones y finanzas de la empresa.	CEO / Gestor Deportivo												
Elaborar planes para el crecimiento y la expansión de la empresa el año siguiente.	Marketing Manager												

Fuente: Elaboración Propia

Conclusiones

En conclusión, Easy Rock es una start-up dispuesta a revolucionar el panorama de la escalada indoor en Madrid. A través de su innovadora aplicación móvil, Easy Rock ofrece una plataforma integral para los escaladores, permitiéndoles reservar fácilmente entradas para escalar en varios rocódromos de la ciudad. Pero la aplicación es algo más que una plataforma de reservas: también ofrece un sistema de recompensas único que anima a los escaladores a escalar más, ganar puntos y canjearlos por premios relacionados con el deporte o productos ofrecidos por empresas patrocinadoras.

Easy Rock no se limita a ofrecer un servicio cómodo y fácil de usar, sino que también tiene un fuerte compromiso con la responsabilidad social y medioambiental. Las iniciativas de RSC de la empresa están alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, y su objetivo es tener un impacto positivo en las comunidades a las que sirve. Además, el plan de negocio de Easy Rock se asienta sobre bases sólidas, con una visión y una misión claras, una estrategia de marketing detallada, un plan operativo eficaz, un plan de recursos humanos completo y un marco jurídico sólido. El equipo directivo de la empresa es experimentado y cualificado, y sus empleados son muy competentes y están comprometidos con la obtención de resultados sobresalientes.

De cara al futuro, Easy Rock tiene un futuro brillante. Es probable que su innovador enfoque de la escalada en interior sea bien recibido por la comunidad de escaladores de Madrid, y que su sistema único de recompensas impulse el crecimiento y la participación de los usuarios. A medida que la empresa crezca, ampliará su red de rocódromos y socios, y explorará oportunidades de expansión en nuevos mercados.

En general, Easy Rock es una empresa con una visión clara y un compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la responsabilidad social. Con su plataforma integral, su sistema único de recompensas y su enfoque en la satisfacción del usuario, la empresa está bien posicionada para convertirse en un líder en la industria de la escalada indoor, tanto en Madrid como más allá.

Referencias

- Acción, E. (2023, March 14). *Aprende en Nuestro Centro de Escalada en Madrid*. Espacio Acción. Retrieved March 22, 2023, from <https://espacioaccion.es/>
- Baena Extremera, A. (2007). La escalada como deporte de aventura. *Revista Técnica del Deporte de Competición*.
- Climb, T. (2023, March 14). ▷ *rocodromo madrid* → *the climb rocodromo*. THE CLIMB ROCODROMO. Retrieved March 22, 2023, from <https://theclimb.es/>
- Climbing, S. (2015, November 12). *Rocódromo Sharma climbing Madrid*. Rocodromo Sharma Climbing. Retrieved March 22, 2023, from <https://www.sharmaclimbing.com/es/espana/madrid-centro/>
- Cruz Feliu, J., & Cantón Chirivella, E. (1992). Desarrollo histórico y perspectivas de la psicología del deporte en España. *Revista de psicología del deporte*, 1(1), 0053-61
- Escalada, S. M. (2014). Grado de planificación y gestión estratégica en el proceso de branding en los clubes LFP en España. *Cuadernos. info*, (34), 93-102.
- FEDME, F. E. D. M. E. (2022, April 21). *Situación de la escalada en el ámbito Federativo Autonómico Español*. FEDME. Retrieved March 22, 2023, from <https://fedme.es/situacion-de-la-escalada-en-el-ambito-federativo-autonomico-espanol/>
- Física, A. (1985). el Deporte. *Revista Española de Documentación Científica*
- López, A. R. (2018). Responsabilidad social, buen gobierno y control contable: el caso de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada. *Revista Aranzadi de derecho de deporte y entretenimiento*, (58), 6.
- Madrid, B. (2020, June 24). *Boluder Madrid - Gimnasio de Escalada*. Boulder Madrid. Retrieved March 22, 2023, from <https://www.bouldermadrid.com/>

Marinho, A. (2001). La escalada y las actividades de aventura: realizando sueños lúcidos y lúdicos. *Apunts. Educación física y deportes*, 3(65), 105-110.

Maza, G., & Camino, X. (2019). DEPORTE 2.0. DISPOSITIVOS DEPORTIVOS Y REDES SOCIALES EN EL SIGLO XXI. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, (426), ág-71.

Monkey, U. (n.d.). *Home*. Urbanmonkey. Retrieved March 22, 2023, from <https://www.urbanmonkey.es/>

Sánchez González, I. (2015). *Diseño y cálculo estructural de un rocódromo* (Master's thesis).

Valencia Leoz, A. (2023). Diseño de una aplicación de gestión para la sala de escalada BiHatz.

Vide Fariñas, C. (2014). El deporte como agente socializador: estudio de caso de un programa de escalada deportiva en niños y niñas de Montevideo.

Anexos

Socios Clave -Rocódromos. -Empresas patrocinadoras. -Asociaciones.	Actividades Clave -Desarrollo de la aplicación. -Gestión de reservas. -Organización de eventos competitivos. -Mantenimiento de relaciones con socios.	Propuesta de Valor -Una experiencia de reserva cómoda y fácil de usar, eventos competitivos, un sistema de recompensas que incentiva la participación, acceso a premios relacionados con el deporte y productos ofrecidos por empresas patrocinadoras y asociaciones.	Relación con el Cliente -Interfaz fácil de usar, servicio de atención al cliente receptivo, perfiles personalizados y sistema de recompensas.	Segmentos de Cliente -Aficionados a la escalada en Madrid.
	Recursos Clave - La aplicación. - Acceso a rocódromos. -Relaciones con empresas patrocinadoras y asociaciones.		Canales -Aplicación móvil -Redes Sociales -Website	
Estructura de Costes -Desarrollo y mantenimiento de la aplicación. -Asociaciones. -Publicidad. -Personal. -Herramientas Informáticas.			Fuentes de Ingresos -Comisión por venta de entradas -Ingresos de empresas patrocinadoras y asociaciones.	

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
BOULDER MADRID	https://www.bouldermadrid.com/	C. del Hachero, 12	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Unas instalaciones de escalada con 400 m2 escalables con zonas de altura máxima de 5 metros. El rocódromo se divide en dos salas con más de 7.000 presas.	7-75€

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
ESPACIO ACCIÓN	https://espacioaccion.es/	C. de Marcelino Álvarez, 6	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos -Formación profesional.	Centro de formación y entrenamiento de escalada en Madrid.	9-277€
SHARMA CLIMBING	https://www.sharmaclimbing.com/es/espaa/madrid-centro/	C. de Julián Camarillo, 55	-Actividades adultos -Actividades infantiles - Entrenamientos dirigidos -Fitness y Yoga -Tienda online	Instalaciones con negocios complementarios. Diferentes niveles específicamente dirigidos e argumentados en web. Con web experience y diferentes tarifas	13-90€
THE CLIMB	https://theclimbing.es/	C. del Carbón, 5	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	950 metros cuadrados de superficie. 350 metros cuadrados de vías 600 metros cuadrados para niños	9,99-89€
URBAN MONKEY	https://www.urbanmonkey.es/	C. de Tarragona, 8	-Cursos de formación propios. -Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos -Formación profesional.	Local con más de 700 m ² repartidos en dos plantas con más de 450 m ² escalables, Moon board, System Board, campus, gimnasio, parking de bicicletas, zona chill out	10-462€

	WEB	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
ROCKOMADRID	https://www.escaladamadrid.com/	C. Monasterio de Leyre, 9	-Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Local ubicado en Madrid con actividades relacionadas con la escalada desde competición a nivel amateur. Zona infantil y de recreo	60-864€
SPUTNIK	https://sputnikclimbing.com/	C. de la Granja, 100	-Eventos de Empresa -Formaciones específicas presencial y online -Actividades adultos -Actividades infantiles -Excursiones montaña - Entrenamientos dirigidos	Tiene 3 sedes con diferentes ubicaciones como Alcobendas y las Rozas donde existen diferentes niveles de dificultad y servicios de restauración	15-450€

	Descripción	Android // IOS	PRECIO
MOUNTAIN PROJECT	-App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS
VERTICAL-LIFE	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS
CLIMBING AWAY	-Rutas y dificultades -Publicidad y acceso a compra de material de escalada	AMBAS	GRATIS
LA PIRCA	-App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS

	Descripción	Android // IOS	PRECIO
TOPO GURÚ	-Búsqueda de alojamientos -Búsqueda de servicios relacionados viajes escalada. -Buscador ofertas y artículos escalada	AMBAS	GRATIS
EN LA VERTICAL	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales -Información sobre rutas	Android	GRATIS
BOULDER PROBLEMS	-App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS
CLIMB AROUND	Links/enlaces Formación escalada -App orientada a la gestión de marcas. -Rankings mundiales -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS
SPORTS 4 LOVE	-Red social -App orientada a la gestión de marcas. -App de consejos SALUD -Información sobre rutas	AMBAS	GRATIS



EASY ROCK

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Reserva Rocódromo		35,420 €	53,130 €	66,413 €	92,978 €	148,764 €
Reserva Evento EasyRock		9,640 €	11,568 €	14,460 €	19,521 €	29,282 €
Cuota ROCÓDRMO		21,300 €	24,495 €	29,394 €	36,743 €	47,765 €
INGRESOS TOTALES		66,360 €	89,193 €	110,267 €	149,241 €	225,811 €
GASTOS						
Alquiler de Espacio Co-working		4,200 €	4,200 €	4,200 €	4,200 €	4,200 €
Material		600 €	600 €	600 €	600 €	600 €
Seguro		3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €
Suministros		- €	- €	- €	- €	- €
Publicidad		200 €	210 €	210 €	210 €	210 €
Seguridad web		150 €	150 €	150 €	150 €	150 €
Hosting/Dominio		9 €	9 €	9 €	9 €	9 €
App Store y mantenimiento nube		210 €	210 €	210 €	210 €	210 €
Sueldos		106,000 €	106,000 €	106,000 €	106,000 €	106,000 €
Seguridad social		37,100 €	37,100 €	37,100 €	37,100 €	37,100 €
GASTOS TOTALES		152,069 €	152,079 €	152,079 €	152,079 €	152,079 €
EBITDA		- 85,709 €	- 62,886 €	- 41,812 €	- 2,838 €	73,732 €
Amortizaciones		3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €
BaII		- 88,709 €	- 65,886 €	- 44,812 €	- 5,838 €	70,732 €
Impuesto/Beneficio		- 22,177 €	- 16,471 €	- 11,203 €	- 1,459 €	17,683 €
NOPLAT		- 66,531 €	- 49,414 €	- 33,609 €	- 4,378 €	53,049 €
Amortizaciones		3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €	3,000 €
FC Operativo		- 63,531 €	- 46,414 €	- 30,609 €	- 1,378 €	56,049 €
CAPEX (Inversión)	-	9,000 €		- 9,000 €		
Valor Residual						719,966 €
Flujo Neto de Caja	-	9,000 €	- 63,531 €	- 46,414 €	- 39,609 €	- 1,378 €
Plazo de Recuperación	5.21	Años		WACC		8.86%
VAN	369,336.51 €	efectuable		g		1%
TIR	58.42%					
FC Acumulado	-	9,000 €	- 72,531 €	- 118,946 €	- 158,555 €	- 159,933 €
						616,083 €

25%

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Número de reservas	35	60	75	100	140	200	215	260	275	280	290	310
Número de Rocódromos asociados	1	3	5	5	5	6	7	7	7	8	8	9
Reservas eventos EasyRock		20		41		61		80		120		160

Reserva Rocódromo	2 €
Reserva Evento EasyRock	20 €
Cuota ROCÓDROMO	300 €

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Reserva Rocódromo	70	120	150	200	280	400	430	520	550	560	580	620	4,480
Reserva Evento EasyRock	-	400	-	820	-	1,220	-	1,600	-	2,400	-	3,200	9,640
Cuota ROCÓDRMO	300	900	1,500	1,500	1,500	1,800	2,100	2,100	2,100	2,400	2,400	2,700	21,300
INGRESOS TOTALES													35,420

GASTOS	Mensual
Alquiler de Espacio Co-working	350 €
Material	50 €
Seguro	300 €
Suministros	- €
Publicidad	200 €
Seguridad web	150 €
Hosting/Dominio	9 €
App Store y mantenimiento nube	210 €

Total GASTOS	1,269 €
---------------------	----------------

GASTOS	ANUAL
Alquiler de Espacio Co-working	4,200 €
Material	600 €
Seguro	3,600 €
Suministros	- €
Publicidad	2,400 €
Seguridad web	1,800 €
Hosting/Dominio	102 €
App Store y mantenimiento nube	2,520 €

Total GASTOS	15,222 €
---------------------	-----------------

GASTOS PERSONAL	Número	Sueldo Bruto
CEO/Gestor Deportivo	1	1,667 €
Manager Marketing	1	1,667 €
Atención Al Cliente	1	1,333 €
Desarrollador software	1	1,500 €
Comunity Manager	1	1,333 €
Diseñador Gráfico	1	1,333 €
Seguridad Social		35%

GASTOS PERSONAL	SUELDO BRUTO ANUAL
CEO/Gestor Deportivo	20,000 €
Manager Marketing	20,000 €
Atención Al Cliente	16,000 €
Desarrollador software	18,000 €
Comunity Manager	16,000 €
Diseñador Gráfico	16,000 €
TOTAL	106,000 €
SEGURIDAD SOCIAL	37,100 €