

## **Resumen Trabajo Final**

Palabras clave: Rápido-Fácil-Gratis.

Introducción: El proyecto surge por la problemática que se planteaba cada vez que teníamos que organizar un partido de fútbol y había que llamar a muchos lugares hasta conseguir un turno disponible en el horario que queríamos jugar.

Desarrollo: La manera de solucionar este problema que se plantea es la creación de una página en la que se puedan ver todos los establecimientos con sus respectivos turnos disponibles en cada horario, en la cual se pueden hacer las reservas de manera on-line, evitando así el gasto innecesario de tiempo y crédito del celular. Esto sería totalmente gratis para el usuario.

Conclusión: La creación de esta página beneficiaría tanto a los usuarios que ahorrarían tiempo y dinero como a los establecimientos que por un muy bajo costo atraen una mayor cantidad de clientes y se dan a conocer a un público mas amplio

## **Trabajo final**

### **Sistemas de Información II:**

#### **CORTALABOCHA.COM**

- Bueno jugamos mañás a las 21 entonces.
- Sí sí, yo reservo y te aviso donde jugamos
- Ok avísame
- Ya llamé a 8 canchas y ninguna tiene turno para las 9
- Bueno sacá para las 22 entonces
- Ok ya me fijo
- Llamé de vuelta a todas las canchas y tampoco tienen para las 22
- Bueno ya era entonces, lo dejemos para las semana que viene
- Dale, meta

Quiero creer que no soy el único que le parece un garrón tener que hablar a 5, 7,10 canchas de fútbol, sin saber si tendrán turnos disponibles para ir a jugar un fútbol 5 con mis amigos.

Se me ocurrió una posible solución, una página web en la que aparecen todas las canchas de determinada ciudad, con sus horarios disponibles, en la cual uno con solo registrarse puede hacer su reserva, totalmente gratis, ahorrándose así dinero y tiempo.

Pasamos a describir de qué constará esta página, su funcionamiento, modelo de negocios, modelo de ingresos, lean canvas, etc.

### **La Página (el producto)**

Este sería un modelo terminado, no un producto mínimo viable, esto por supuesto está sujeto a pivotaje.

La página será simple, no tendrá para todos los deportes, sólo fútbol 5 y futbol 9 (que utiliza simultáneamente 3 canchas de fútbol 5 en un establecimiento). Tendrá 3 filtros: por ciudad, por fecha y por horarios, estos filtros podrán combinarse, como así no usar ninguno y que la página me liste todas las canchas con sus respectivos horarios disponibles. Habrá páginas idénticas por provincia, para evitar más filtros y simplificar la búsqueda (ya que estando en Tucumán no me interesa saber de canchas de fútbol en Córdoba).

No listará todas las canchas para que entremos a su perfil y nos fijemos que turnos tienen disponibles sino que directamente me mostrará un cuadro de doble entrada en el que me aparecerán todas las canchas con sus respectivos horarios disponibles.

Ciudad: todas	Horario: todos	fecha 05/11/2014
---------------	----------------	------------------

CANCHAS	18hs a 19hs	19hs a 20hs	20hs a 21hs	21hs a 22hs	22hs a 23hs	23hs a 24hs	24hs a 1hs	
El kaiser	■	■	■	■			■	Reserva
La champions		■		■				Reserva
La Cañada			■			■	■	Reserva
La Perón	■	■	■					Reserva
De Rabona		■		■		■		Reserva
La Terminal	■		■		■	■		Reserva

■ Ocupado

ciudad:	Yerba Buena
---------	-------------

Horario:	20hs a 21hs
----------	-------------

Fecha	04/11/2014
-------	------------

Canchas	
<a href="#">El kaiser</a>	<a href="#">Reservar</a>
<a href="#">De Rabona</a>	<a href="#">Reservar</a>

En el cuadro de doble entrada podrá hacerse clic en el nombre del establecimiento (también puedo buscar una cancha en particular en el buscador) ingresando a un perfil del establecimiento en la que tendrá una foto con el logo propio del lugar, la dirección, el teléfono, un mapa (google maps) para ver bien como llegar, se podrán subir fotos, videos, comentarios en un muro, etc. También se subirá información sobre torneos, novedades, etc.

La página contará con un sistema de gestión de turnos, para que los dueños de las canchas puedan administrar y controlar los turnos de manera on-line, sin necesidad de ir al establecimiento a ver cómo van las reservas o hablar por teléfono a preguntar. Se busca que la totalidad de los turnos se manejen desde nuestra página, eliminando el sistema propio que utilizaba el establecimiento, evitando así por ejemplo que se reserve 2 veces la misma cancha en un mismo horario.

La registración en la página como usuario será sencilla, requerirá de: nombre, apellido, mail y teléfono (para avisar de cualquier problema que surja con la reserva).

Deberá tener gran escalabilidad ya que de caerse el sistema se podría perder mucha plata y clientes. Para minimizar estos riesgos podría diseñarse el sistema de tal manera que luego de cada reserva se haga un back up con la última información cosa que de caerse el sistema si alguien llama para hacer una reserva por teléfono sepamos que turnos ya están tomados.

Los únicos autorizados para borrar una reserva son, el que hizo la reserva y el administrador de las canchas (desde su cuenta de administrador).

También tendrá un enlace de novedades en el que se detallará por ejemplo torneos que se llevarán a cabo en los distintos establecimientos, la construcción de una nueva cancha, los campeones de los últimos torneos, etc.

Cada borrado de turnos se graba en un archivo con el día y la hora como método de control interno para que el administrador de las canchas rinda cuentas

de los turnos que se jugaron sin que pueda omitir tan fácilmente información al dueño del establecimiento.

Las personas que anteriormente hallan hecho reservas y no las cumplieron, cuando quieran hacer una nueva reserva, le aparecerán al administrador como cuentas riesgosas para que se tomen medidas de control. Ej.: llamada telefónica, mensajes, o programar para que el sistema solo les mande un mensaje por whatsapp recordándoles que tienen hecha una reserva.

En cada cuenta particular de los usuarios les aparecerán las reservas pendientes como un recordatorio, pidiéndoles que si no llegan a poder cumplir con la reserva la anulen

La página tendrá un enlace sobre quiénes somos y un contacto por si algún establecimiento se quiere adherir al sistema.

Podrán hacerse solicitudes de turnos fijos, la cual le daría aviso al administrador de la cancha. La operación se concretaría después de jugar el partido con el pago de la seña correspondiente. Luego el administrador confirmara la solicitud en el sistema, quedando así reservado el turno hasta nuevo aviso.

En un futuro se podría diseñar una aplicación para móviles.

### **Nombre: Cortalabocha**

Elegí este nombre porque es pegadizo, tiene que ver con el ámbito futbolero y (creo yo) es “viralizable”.

Con viralizable me refiero a que puede pegar como un buen hashtag y que con varios retweets llegue a más gente a un costo de publicidad cero.

Ej: “No me importa si es el cumpleaños de tu esposa, tu suegra o de toda tu familia política junta, al futbol de los martes no se falla. #cortalabocha”.

“Muchachos, vayan sabiendo, si levanto en el boliche, se vuelven en taxi. #cortalabocha”.

### **Modelo de negocio**

Si bien arrancaríamos el proyecto bajo un modelo de start up, el modelo de negocios sería el de un pequeño Creador de Mercado, ya que unimos la oferta de canchas de fútbol 5 con su demanda (jugadores) sin intervenir.

Como todo proyecto Start Up debemos arrancar con un producto mínimo viable:

### **Producto mínimo viable:**

¿Qué es lo más básica que podemos hacer la página, pero que funcione?

Para responder ésta pregunta debemos establecer de mayor a menor importancia las especificaciones que tendrá nuestra página, determinando cuales son esenciales.

### **Especificaciones:**

- Cargar el nombre de las canchas con su logo, dirección y teléfono.
  - La plataforma para hacer las reservas (cuadros de doble entrada).
  - La creación de cuentas particulares y de administración.
  - Poder borrar reservas hechas.
- 
- Poder buscar los establecimientos por su nombre.
  - Filtros por ciudad y horario.
  - Perfil de cada establecimiento (google maps, fotos, videos, muro de comentarios)
  - Sistema de gestión de turnos.
  - Back up en dropbox por ejemplo después de cada reserva.
  - Sistema de solicitud de turnos fijos.
  - Listado de las cancelaciones de los turnos y quien la realizó.
  - Que el sistema me marque quienes hicieron reservas y no fueron.
  - Coordinación con una cuenta de whatsapp que mande mensaje recordando el horario a quienes tienen reservas.
  - Enlace de novedades.
  - Aplicación para móviles.

La página no puede funcionar sin alguna de las primeras cuatro especificaciones, hasta ahí sería el producto mínimo viable. Las demás especificaciones se irán agregando a medida que avance el proyecto.

Para ser una start up debemos tener un modelo de negocio que sea replicable y escalable.

El problema de la escalabilidad puede solucionarse utilizando una plataforma que actúe sobre la nube y así evitar tener que invertir en infraestructura “por si las dudas”.

La página será replicable por las demás provincias (arrancando en Tucumán) actuando como páginas diferenciadas (pivotable) o antes de entrar a la página principal se elegirá la provincia, evitando así una mayor cantidad de filtros de búsqueda en la página.

## Modelo de canvas

El modelo de canvas es una muy buena forma de plasmar como será nuestra start up, y si cumplimos con los requisitos que se necesitan para tener éxito.

Se divide en los siguientes ítems:

- 1) Problema
- 2) Segmento de clientes
- 3) Propuesta única de valor
- 4) Solución
- 5) Canales
- 6) Ingresos
- 7) Costes
- 8) Métricas clave
- 9) Ventaja competitiva.

Estos ítems se distribuyen en un cuadro de la siguiente manera:

<i>Problem</i>  <b>1</b>	<i>Solution</i>  <b>4</b>	<i>Unique Value Proposition</i>  <b>3</b>	<i>Unfair Advantage</i>  <b>9</b>	<i>Customer Segments</i>  <b>2</b>
	<i>Key Metrics</i>  <b>8</b>		<i>Channels</i>  <b>5</b>	
<i>Cost Structure</i>  <b>7</b>		<i>Revenue Streams</i>  <b>6</b>		

### **1) Problema:**

El problema es la incertidumbre, el no saber cuándo llamo a una cancha si tendrán turno en el horario que quiero jugar. Esto conlleva a una serie de inconvenientes:

- Organizar el partido con los amigos sobre humo: ya que no sabemos si después podremos jugar (si no se consigue cancha, obviamente se suspende), y en el ínterin perdimos bastante tiempo organizando, llamando gente para completar los 10.
- Se pierde plata (minutos de crédito del celular): si tengo que llamar a 5,6 canchas gastaría bastante crédito por una simple reserva-
- Se pierde tiempo: entre llamada y llamada para conseguir turno, y el tiempo que perdemos en conseguir los números de las canchas podemos llegar a perder una cantidad considerable de tiempo (yo literalmente perdí mañanas enteras de “estudio” entre conseguir la gente para el fútbol, los números de las canchas y llamar para conseguir turno).
- Muchos partidos no se juegan: muchas veces la voluntad para jugar está pero nadie quiere organizar (justamente porque se pierde tiempo y plata) o el que se encarga de conseguir cancha llama a 5,6 lugares y al no conseguir turno desiste en su búsqueda.

## 2) Segmentos de clientes:

Nuestro principal mercado será Tucumán y el norte argentino, con proyección a las demás provincias

Debemos apuntar a 2 tipos de clientes:

- Clientes rentables: son aquellos que pueden, dependiendo el modelo de ingresos a utilizar, dejarnos alguna rentabilidad. Estos clientes son los establecimientos con las canchas de fútbol que alquilan a los jugadores.
- Clientes no rentables: no nos generan ninguna rentabilidad pero sin ellos no existiría el negocio, estos son los jugadores de fútbol que reservan las canchas de los establecimientos arriba mencionados.

Posibles clientes en Tucumán:

nombre	ciudad	domicilio	teléfono	cant de canchas
Libero Futbol 5	San Miguel de Tucumán	Av Colon 571	156231700	2
Sale Fútbol	San Miguel de Tucumán	Santiago entre Av Mitre Y 12 de oct	4236417	2
Hay equipo Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Av. Sáenz Peña 163	0381 4977147	2

De Primera Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Bolivia 1455	155156373	2
El Abasto Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Gral. José María Paz 1544	153040270	2
Maracaná Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	CHICLANA 553	153040270	2
Play 5	San Miguel de Tucumán	Lamadrid 672	3814248868	3
Planeta Gol	San Miguel de Tucumán	Santiago 3159	155272710	2
Campeones Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Frías Silva 49	0381-5413178	1
Fútbol 5 SEOC	San Miguel de Tucumán	Congreso N° 243	0381-4308620	1
S&B Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Celedonio Gutiérrez 928	4363977	1
Cancha Llena	San Miguel de Tucumán	México 589	156981171	1
El Potrero FC	San Miguel de Tucumán	Chile 363	155227706	1
Rustico Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Asunción 731	155793218	1
Tommy Canchas	San Miguel de Tucumán	LIBERTAD 324	155-864837	2
La Casona Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Chiclana 254	156681673	2
Sale fulbito 5	San Miguel de Tucumán	Terminal de ómnibus	153000703	6
open 5	San Miguel de Tucumán	MORENO 1550	3865425315	2
champion Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	25 de Mayo 1249	0342 - 4898590	1
La 10 Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	San Martin 2951	0381- 4237691	6
El Muro Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	San Miguel 311	155-291979	1
Las Calderas Fútbol 5	San Miguel de Tucumán	Gdor. del Campo 752	0381 462- 6687	2



La champions	Yerba Buena	Camino de Sirga 1452		2
La cañada	Yerba Buena	Camino de Sirga 4107	156022510	3
La Perón	Yerba Buena	Av Juan Domingo Perón 381	0381 413-8999	3
El kaiser	Yerba Buena	Av Presidente Perón 1078	0381-155296679	2
Yo claudio	Yerba Buena			3
De Rabona	Yerba Buena			1
Valladares	Yerba Buena	Lamadrid 1081	4253720	1
Che pizza				1
Total				

### 3) Propuesta Única de valor:

Debemos diferenciar las propuestas de valor para cada tipo de clientes:

**Clientes rentables** (establecimientos): Como a cualquier “empresario” a los dueños de las canchas lo que les interesa es una mayor rentabilidad. Por ello le mostramos como nuestra página puede aumentar sus ingresos a un muy bajo costo o a un costo 0 (dependiendo del modelo de ingresos a adoptar):

- Creación de demanda: Nuestra página no favorece a ninguna cancha en particular, sino que crea demanda. ¿Cuántos futbol entre amigos se “pinchan” porque nadie quiere reservar, o uno ya está harto de llamar y no conseguir turno? Nosotros solucionaríamos el problema de la reserva, logrando así que más gente se proponga a hacer la parte que antes nadie quería hacer. EJ: Suponemos que las mejores canchas logran reservar rápido los turnos “codiciados” (de 20 a 23 hs), luego al estar llenos esos turnos la gente que prioriza estos horarios reservará en las “peores” canchas; los demás al poder saber con solo unos clics que ya no quedan turnos en esos horarios directamente organizan desde temprano el partido para los horarios menos codiciados en las mejores canchas (pasa mucho que se organiza, se consigue la gente para jugar a las 21 y cuando nos enteramos que solo queda turno a las 23 la gente se baja y no hay tiempo de reflotarlo, se suspende. Posiblemente si lo organizábamos desde un principio a los 23 si llegábamos a los 10). Quedando así las mejores canchas reservadas en casi todos los horarios, y las demás por lo menos en los horarios codiciados.

- Publicidad: Olvídense del ascesor si quiere estar entre las opciones de canchas de fútbol, simplemente tiene que estar en la página, el 100% de las personas que ingresen son clientes potenciales, qué mejor lugar para figurar. Además tendrá su propio perfil en el que pondrá sus datos de contacto, mapas con la ubicación de las canchas, fotos de las mismas, videos y tendrá un muro de comentarios en el que podrá informar de los torneos a realizarse, etc.
- Gestión on-line: Los turnos prácticamente se gestionarán solos desde la página, hay que espera la gente nomás. Usted en donde esté, desde su celular, podrá ver cuantas reservas se hicieron, en que horarios, borrar cualquier turno que se cancele, etc.

Esto tarde o temprano tiene que existir, qué mejor que ser los primeros.

**Cientes no rentables** (jugadores): Existen dos razones claves por las cuales estos clientes querrían usar nuestra página:

- Ahorra dinero: Por ejemplo si tenemos que hablar a 8 canchas para conseguir un turno, con una duración de 1 y ½ cada llamada a \$2 cada minuto, estaríamos gastando \$24, lo mismo que pagamos para jugar.
- No se pierde tiempo: Mientras que desde la página la reserva puede finalizarse en pocos minutos, el tiempo que perdemos en conseguir los números de las canchas (sin contar con la incertidumbre de que el número que te pasan sea de la madre de uno de los muchachos) y llamar hasta conseguir turno puede hacernos perder mucho más tiempo.

#### **4) Solución:**

Creando una página web en la que se hagan las reservas on-line se solucionan todos los problemas planteados anteriormente:

1. Con tan solo un par de clics podemos saber que horarios hay disponibles y organizarnos de acuerdo a eso.
2. Te olvidas de hablar por teléfono, no se gasta más crédito ineficientemente. El uso de la página es completamente gratis para el usuario
3. Es mucho más rápido el proceso de conseguir cancha, en pocos minutos podemos tener hecha la reserva, y utilizando correctamente los filtros podemos demorarnos incluso menos.
4. Con todas estas facilidades “organizar” un partido no implica prácticamente costo alguno, salvo un par de minutos, luego cualquiera se ofrecerá a hacer la reserva.

#### **5) Canales:**

La mejor manera de llegar a los clientes rentables es con una propuesta formal de negocio. A medida que se vayan adhiriendo los demás establecimientos se irán interesando.

A los demás clientes hay distintas maneras de llegarles:

- Motores de búsqueda: Debemos armar la página de tal manera, utilizando correctamente las palabras claves, de modo que cada vez que alguien tipee en google, Bing, etc. las palabras “fútbol, cinco, reserva online...”, o los nombres de las canchas, aparezca entre los primeros puestos de las opciones de páginas web la nuestra.
- Google ad words: es un buen y barato modo de estar entre las primeras opciones cuando alguien tipee en el buscador de google las palabras que nosotros creamos tienen una fuerte relación con nuestra página. Además nos sirve para hacer un sondeo de cuanta gente estaría interesada en nuestra página.
- Recomendación de los administradores de las canchas: -“hola para reservar una cancha a las 8 de la noche.” –“hola, escucha entra a Cortalabocha.com y ahí haces tú reserva en dos minutos”. Si logramos convencer a los administradores que recomienden de esta manera la página puede ser unos de los mejores canales para llegar a la gente ya que la persona que recibió dicha recomendación si o si entrara a la página para hacer su reserva.
- Notas en periódicos: otra forma de llegar a los clientes puede ser mediante una nota en periódicos locales en la cual expliquemos de que consta nuestra página y tenga un enlace para los lectores la visiten. También podría hacerse una reseña en algún blog deportivo o tecnológico (ej. Taylorteniarezon).
- Twitter: Esto lo haríamos creando una cuenta en twitter agregando a la mayor cantidad de gente posible que juegue al futbol 5, twittearemos cosas relacionadas con los futbol, las canchas, los asados después de los partidos, etc. intentando, con tweets ingeniosos, imponer el hashtag #cortalabocha para intentar “virilizar” aunque sea entre unos cuantos el nombre de la página.
- Boca en boca: por más que no tengamos casi control sobre este método de difusión, sin duda si logramos una propagación por recomendaciones personales será posiblemente la mejor propaganda que podremos tener.

## 6) Ingresos:

Existen varias maneras de obtener ingresos con la página, ellas son:

**Publicidad:** Podemos hacer publicidad en la página con los anuncios de google como por ejemplo, “la bruja” (sangucheria ubicada en uno de los establecimientos), sporting (promocionando botines o camisetas de futbol), etc. Se evitaría publicidad de las canchas propiamente para no tener conflictos, nadie querría que el lugar donde se hacen reservas para su cancha estuviera plagado de publicidad de otros establecimientos similares.

**Cobrar un canon a las canchas:** Se las podría cobrar a los establecimientos un monto variable (cuota por transacción) o fijo por los servicios prestados por nuestra página, ej: \$7 por cada reserva, \$100 por cada cancha por semana, etc. Se podría hacer como gancho que los primeros 5 establecimientos en empezar a usar la página tengan 6 meses o 1 año gratis de uso. Los primeros clientes (early adopters) serán los más difíciles de atraer pero son los más importantes ya que sin ellos nunca pasare de ser una start up a una empresa con un modelo de negocio e ingresos bien definidos, por ello no debemos escatimar en esfuerzos por atraerlos, no dejemos que la codicia nos nuble.

Desde un comienzo debemos establecer una política clara sobre este canon ya que el lock-out de salirse de nuestra página puede llegar a ser muy alto una vez que funcione bien, y tengan muchos clientes adheridos, y corremos el riesgo de que los potenciales clientes tengan miedo de que empecemos cobrándoles poco y una vez que funcione bien, con muchos clientes, les cobremos mucho más caro por los mismos servicios, ej: que el canon aumente porcentualmente con el precio de las reserva de las canchas.

**Cobrar a los establecimientos por aparecer primero entre las opciones:** Esto sería para un modelo más avanzado, porque sería un valor importante para ofrecer también como gancho (ej, los 5 primeros establecimientos en adherirse a la página estarán en los primeros puestos por 6 meses). Si son poquitas canchas las que aparecen en la página estar en los primeros puestos no genera tanto valor como cuando son muchos y no entran todos en una sola “pantalla”.

**7) Costos:** (no utilizo números reales porque desconozco el valor del mismo).

Los costos del proyecto serán la creación de la página, la constante actualización de ella y su mantenimiento, y llegado el caso los gastos de inversión en publicidad.

## **8) Métricas Claves:**

Ya detallamos en nuestro modelo de negocio las especificaciones que tendría la página. Cada nueva especificación que le vallamos agregando le dará a esta un mayor valor para los clientes. La clave está en no dormirse en los laureles y actualizarla constantemente, ya que nuestros únicos recursos son los servicios, facilidades que brindamos a través de la página. Esto está muy relacionado con el siguiente ítem.

## **9) Ventaja Competitiva:**

Cualquiera puede entrar a nuestra página, ver cómo funciona y hacer una que sea muy parecida. Nuestra ventaja radicará esencialmente en actualizar constantemente la página, y brindar una gran seguridad de que no se caerá. Es fundamental ser el primero, ya que como dijimos anteriormente el lock-out de un sistema de estos puede ser muy alto y deberíamos hacer un producto muy diferenciado (difícil de lograr) para que los clientes abandonen a la competencia y se “muden” a nuestra página.

## **La competencia**

Existen por lo menos 2 páginas muy parecidas a lo que queremos hacer nosotros, a saber CLICKY (Córdoba y Cap. federal) y Quecancha.com (Mendoza).

Probablemente quede muy poco tiempo antes de que se cree una página similar en Tucumán o en el norte argentino (nuestro mercado potencial) por eso debemos apurarnos en ser los primeros en llegar a nuestro mercado.

## **QUECANCHA.COM**

Esta página mendocina funciona desde el 2011 y ya está muy bien asentada en esa provincia. Si bien no aclara, pareciera que les cobra a los establecimientos y no que su modelo de ingresos corre solo por publicidad (tienen mucha publicidad)

quecancha.com - Reserva x Ole | Diario Deportivo x Fun: Some Nights (Of x quecancha.com x www.campusvirtualunt.e x reserva cancha de futbol x Clicky Reserva x

quecancha.com

Blog Buscar canchas Promos y Beneficios Mapa de Canchas Agregar un complejo a la red QUECANCHA.COM Anunciar en QUECANCHA.COM

**quecancha.com**

Estás logueado como gaston  
 > Cambiar mi clave  
 > Cerrar sesión

Home Novedades Futbol 5 Futbol 6 Futbol 7 Paddle Tenis Squash Contacto

**CÉSPED SINTÉTICO Y REDES**  
 Césped sintético para canchas de F5 Redes de todos los tipos y medidas

Los Andes **20% de descuento** Buscá tu horario y reservá ahora >  
 En canchas de fútbol, squash y pádel. Todos los días!

ahora Tarjeta **Juega en quecancha** **20% Dcto.**

**Buscar y reservar canchas:**

Deporte	Provincia	Localidad
- Todos los deportes -	Mendoza	- Todas las localidades -
Complejo	Fecha	Hora inicial
- Todos los complejos -	Fecha	- Hora inicial -

**BUSCAR**

#SabellaSomosArgentinos

**SABELLA SOMOS ARGENTINOS!!!**

http://social.quecancha.com

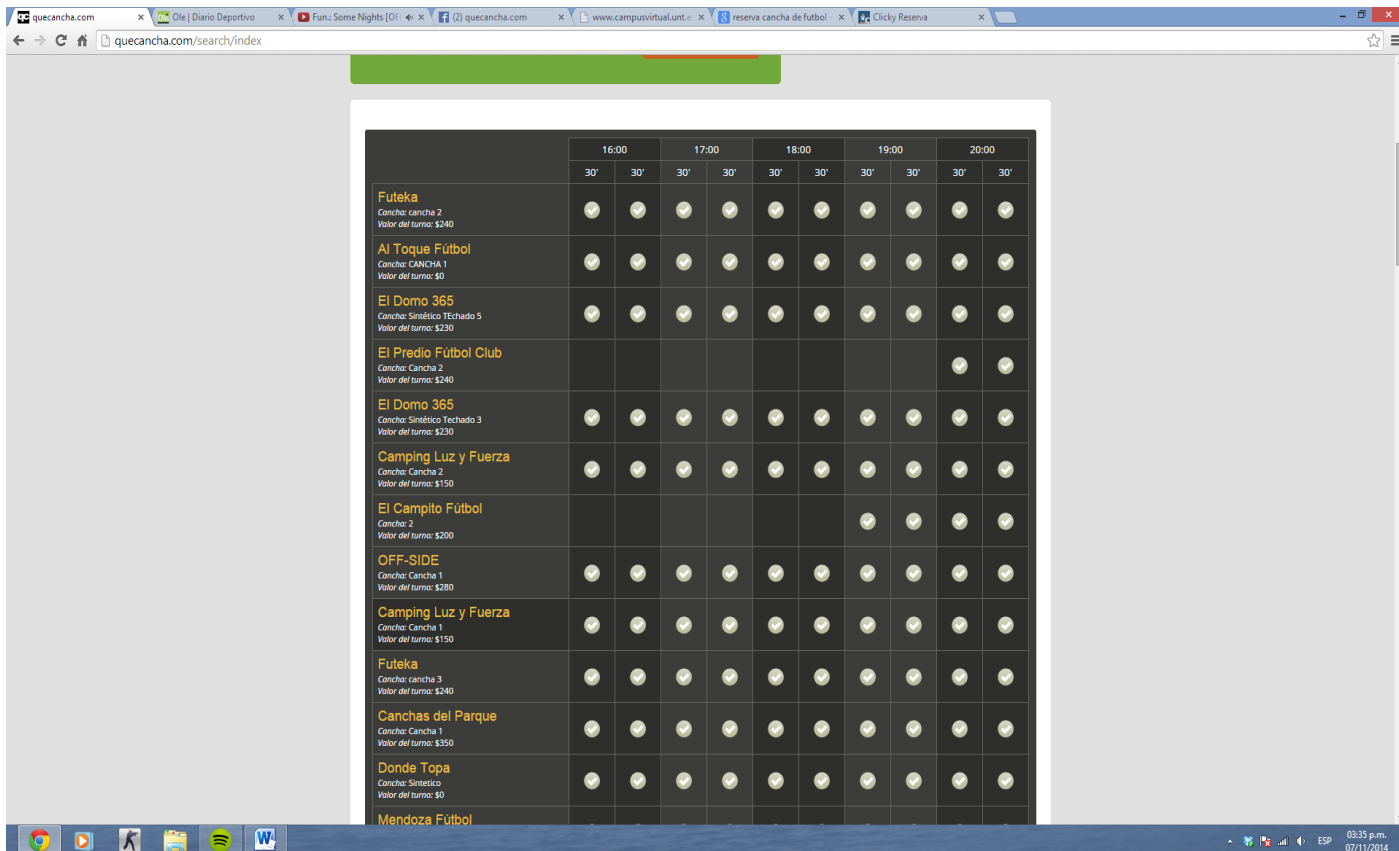
Entrá ahora

Reservá tu cancha en estos complejos:

quecancha.com/losandespass/index.html

BARCELONA

03:35 p.m. 07/11/20



Está muy bien lograda, tiene las siguientes especificaciones:

- Registrarse es muy simple, requiere nombre, mail y teléfono, nada más.
- Las reservas son fáciles de realizar, con un sistema de doble entrada y filtros
- Tiene blogs en los que se suben noticias interesantes
- Tiene una cuenta en twitter y en Facebook que complementan la página principal
- Pueden hacerse reservas en canchas de fútbol 5,6,7, paddle, squash y tenis
- Ofrecen a las canchas un sistema de gestión de turnos on-line
- Tiene un pequeño video explicando cómo funciona la página.  
<https://www.youtube.com/watch?v=X5D2TsbAopM>
- Te muestra los servicios que te brinda cada establecimiento
- Tiene mapas de todas las canchas para que se mas fácil llegar

**Desventajas (nuestras):**

- Tienen un producto terminado muy bueno, se le podrían agregar pocas cosas para que sea impecable
- Tienen muchos clientes afiliados (mientras más gente la usa más vale la página)
- Funcionan hace mucho tiempo (desde el 2011)

### Ventajas:

- No se pueden borrar los turnos realizados (clave, si se suspende por lo que fuere el partido tengo que llamar a las canchas para cancelar la reserva )
- Nuestro producto será más específico, apuntará exclusivamente a canchas de fútbol 5 (el que mucho abarca poco aprieta), haciendo más fácil la búsqueda de las canchas a los usuarios
- Actitud, evidentemente si funcionan desde 2011, con un producto tan bueno como el que tienen ahora y no avanzaron más allá de Mendoza será porque no tienen muchas intenciones de copar el mercado y se encuentran cómodos donde están. No es nuestro caso
- Nuestra página tendrá perfiles de cada establecimiento para compartir fotos, videos, comentarios, etc., con lo que quecancha.com no cuenta
- No se pueden ver las reserva pendientes lo cual dificulta la cancelación de las reservas, es más fácil olvidarse de las reservas hechas
- Proximidad geográfica a nuestro principal mercado potencial.

## CLICKYRESERVA.COM





Esta página es más nueva, arranco a fines de 2013, tiene poco más de un año y ya trabajan muy bien en Córdoba y Cap. Federal y buscan expandirse a Rosario y Santiago de Chile. Evidentemente cuentan con muchos fondos (son una S.A.). Aplican muy bien el concepto de “lo gratis”, ya que sostienen y repiten mucho que el uso de la plataforma para los establecimientos es completamente gratis y al final aclaran que te cobran un “mínimo” porcentaje de la reserva hecha (pasados de listos). No tienen publicidad por lo que parece ser que su fuente de ingresos es el porcentaje que les cobran a los establecimientos por cada reserva

#### **Especificaciones:**

- Registrarse es muy simple, requiere nombre, mail y nada más.
- Tiene una cuenta en twitter y en Facebook que complementan la página principal
- Pueden hacerse reservas en canchas de fútbol 5,6,7, paddle, squash, básquet y tenis
- Ofrecen a las canchas un sistema de gestión de turnos on-line
- Tiene un pequeño video explicando cómo funciona la página.  
<https://www.youtube.com/watch?v=0qet609RYfg#t=76>
- Te muestra los servicios que te brinda cada establecimiento
- Tiene mapas de todas las canchas para que se mas fácil llegar
- Ofrecen a los establecimientos servicios de call center.
- Se pueden borrar los turnos realizados
- Cuentan con un sistema de identificación de usuarios “morosos” o incumplidores

#### **Desventajas:**

- Ya tienen un producto terminado muy bueno, todavía le falta bastante para ser excelente pero van en camino
- Ya tienen muchos clientes afiliados (mientras más gente la usa más vale la página)
- Cuentan con mayores Recursos económicos
- Tiempo funcionando, hasta que funcionemos nosotros ellos ya tendrán todavía más experiencia

#### **Ventajas:**

- Nuestro sistema de reservas será más simple y claro con un sistema de cuadro de doble entrada, similar al utilizado por quecancha.com. El utilizado por ellos no te permite ver todos los establecimientos disponibles en determinado horario, sino que se debe ingresar en cada establecimiento para ver los horarios disponibles

- Nuestro producto será más específico, apuntará exclusivamente a canchas de fútbol 5 (el que mucho abarca poco aprieta), haciendo más fácil la búsqueda de las canchas a los usuarios
- Nuestra página tendrá perfiles de cada establecimiento para compartir fotos, videos, comentarios, etc., con lo que clicky por ahora no cuenta
- Proximidad geográfica a nuestro principal mercado potencial.

Sin embargo nuestra mayor “ventaja” con estas páginas y otras que puedan surgir en las principales metrópolis radica en la economía de la larga cola. Mientras muchas páginas se disputen las grandes ciudades (Cap Federal, Córdoba, Rosario, etc.), nosotros nos centraremos en pequeños “nichos” que sumados conformen un mercado interesante (Tucumán, Sgo del Estero, Salta, Jujuy, etc.). Sin duda la más “tentadora” es Tucumán, si logramos ser los primeros acá y copar el mercado, probablemente no nos cueste demasiado esfuerzo expandirnos hacia el norte.

Sería una pérdida de tiempo competir en las provincias en las que alguna página parecida a la nuestra ya esté bien instalada y la mayoría de los establecimientos estén afiliados a ellas ya que como dijimos antes el lockout de estas páginas es muy alto y al no poder diferenciarnos excepto por pequeños detalles será muy difícil convencer a los dueños de las canchas de abandonar la plataforma en la que se encuentran para venir a la nuestra.

Por eso es muy importante arrancar aunque sea con un producto mínimo viable pero ser el primero en llegar.

*Gastón José Paz*