

## TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción .....	1
2. Preguntas claves a responder .....	2
3. Alcances .....	2
4. Definición de objetivos .....	2
4.1. Objetivo general: .....	2
4.2. Objetivos específicos:.....	2
5. Marco conceptual .....	3
6. Metodología .....	3
7. Análisis del entorno y del mercado del fútbol 7.....	5
7.1. Análisis PEEEST .....	5
7.1.1. Fuerzas políticas: .....	5
7.1.2. Fuerzas económicas: .....	5
7.1.3. Fuerzas medioambientales: .....	6
7.1.4. Fuerzas sociales: .....	6
7.1.5. Fuerzas tecnológicas: .....	8
7.2. Identificación de factores estratégicos externos .....	9
7.2.1. Crecimiento líneas de Metro .....	9
7.2.2. Construcción de Autopista Vespucio Oriente II .....	10
7.2.3. Plan de ferrocarriles hasta 2019 .....	10
7.2.4. Proyectos inmobiliarios en comunas de la periferia de la Región Metropolitana 11	
7.3. Estimación del tamaño del mercado potencial para el fútbol 7 en la Región Metropolitana.....	11
7.4. Identificación y caracterización de los clientes potenciales .....	12
7.5. Identificación y caracterización de los competidores .....	15
7.6. Aplicación de las 5 fuerzas de Porter al mercado del fútbol 7 .....	21
8. Análisis geográfico.....	22
8.1. Caracterización de comunas según crecimiento del mercado inmobiliario .....	22
8.2. Caracterización de comunas según datos de superficie, población, pobreza, trabajadores y seguridad.....	25
8.3. Determinación de comunas objetivo para la implementación de complejos.....	26
9. Síntesis de factores externos (EFAS).....	30
10. Visión, misión, valores y objetivos del negocio.....	31

11.	Diseño de estrategia competitiva.....	32
12.	Estrategia de marketing.....	34
12.1.	Selección del segmento objetivo.....	34
12.2.	Marca de la cadena de complejos de fútbol 7.....	34
12.3.	Declaración de posicionamiento.....	34
12.4.	Objetivos de marketing.....	34
12.5.	Propuesta de valor.....	34
13.	Marketing mix.....	35
13.1.	Mix servicios.....	35
13.2.	Mix promocional.....	35
13.3.	Canales de marketing.....	36
13.4.	Precio.....	37
14.	Estructura organizacional.....	39
15.	Lineamientos para la construcción de los complejos.....	41
16.	Lineamientos para la operación de los complejos.....	41
17.	Evaluación financiera.....	42
17.1.	Inversión requerida.....	42
17.2.	Estimación ingresos y costos.....	42
17.3.	Análisis de diversos escenarios.....	44
17.3.1.	Escenario esperado con modelo de concesión o comodato de terreno proyectado a cinco años.....	44
17.3.2.	Escenario esperado con compra de terreno a UF 1 por cada metro cuadrado proyectado a cinco años.....	45
17.3.3.	Escenario esperado con compra de terreno a UF 2 por cada metro cuadrado proyectado a cinco años.....	45
17.3.4.	Escenario esperado con compra de terreno a UF 2 por cada metro cuadrado proyectado a diez años.....	45
17.3.5.	Escenario esperado con compra de terreno a UF 4 por cada metro cuadrado proyectado a diez años.....	45
17.3.6.	Escenario esperado con arriendo de terreno a UF 0,04 por cada metro cuadrado proyectado a cinco años.....	45
17.3.7.	Escenario pesimista.....	46
17.3.8.	Escenario pesimista proyectado a 10 años.....	46
17.3.9.	Escenario pesimista con compra de terreno a UF 2 por cada metro cuadrado proyectado a 10 años.....	46

17.3.10. Escenario pesimista con compra de terreno a UF 2 por cada metro cuadrado, pero sólo construyendo tres complejos, proyectado a 10 años.....	46
18. Conclusiones .....	47
19. Bibliografía.....	48
20. Anexo y apéndices .....	49