

Tabla de Contenido

1. Antecedentes Generales	1
1.1. Introducción	1
1.1.1. Los juegos de mesa en Chile	2
1.2. Justificación de la oportunidad y descripción del proyecto	3
1.2.1. Alternativas para abarcar la oportunidad	5
1.2.2. Descripción proyecto	6
1.3. Objetivos del proyecto	6
1.3.1. Objetivo general	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Alcances	7
1.5. Marco conceptual	7
1.5.1. Modelo de negocios	7
1.5.2. Plan de negocios	9
1.5.3. Estructura ideológica	9
1.5.4. Estructura del entorno	10
1.5.5. Estructura mecánica	12
1.5.6. Estructura de recursos humanos	13
1.5.7. Estructura financiera	13
1.6. Metodología	14
2. Análisis del entorno	15
2.1. Entorno externo	15
2.1.1. Análisis PEST	15
2.1.2. Fuerzas de Porter	19
2.2. Entorno interno	20
2.2.1. Análisis FODA	20
3. Formulación estratégica	22
3.1. Misión, visión y valores	22
3.2. Objetivos	23
3.3. Ventaja competitiva	23
3.4. Modelo de negocio	23
3.4.1. Segmento de clientes	23
3.4.2. Propuesta de valor	24
3.4.3. Canales	24
3.4.4. Relación con los clientes	24

3.4.5.	Fuentes de ingreso	24
3.4.6.	Recursos clave	24
3.4.7.	Actividades clave	25
3.4.8.	Socios clave	25
3.4.9.	Estructura de costos	25
4.	Plan de negocios	27
4.1.	Plan de marketing	27
4.1.1.	Perfil de cliente potencial	27
4.1.2.	Segmentación	35
4.1.3.	Targeting	36
4.1.4.	Posicionamiento	37
4.2.	Plan de marketing operativo	39
4.2.1.	Descripción técnica del servicio	39
4.2.2.	Política de precios	39
4.2.3.	Política de distribución	40
4.2.4.	Política de promoción	41
4.3.	Plan organizacional	41
4.3.1.	Estructura organizacional	41
4.3.2.	Política salarial	43
5.	Análisis financiero	44
5.1.	Flujo de caja	44
5.1.1.	Punto de equilibrio	44
5.1.2.	Tasa de descuento	45
5.1.3.	Flujo operacional	45
5.1.4.	Flujo de capitales	48
5.1.5.	VAN y TIR	48
5.1.6.	Análisis de sensibilidad	49
5.1.7.	Análisis de riesgo	50
	Conclusión	52
	Bibliografía	53
A.	Ingresos	57
A.1.	Estimación de la UF	57
A.2.	Estimación de la demanda	58
B.	Costos	60
B.1.	Estimación de las remuneraciones	60
B.2.	Costo empresa	62
C.	Flujo de caja anual	63
C.1.	Financiamiento 100 % con préstamo	63
C.2.	Financiamiento 100 % con préstamo	65