

Anexo I. Registro del Título del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: María Tejero Pardo de Santayana

PROGRAMA: E6

GRUPO:

FECHA: 22/10/2024

Director Asignado: De Los Ríos Sastre Susana
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

Plan estratégico de negocio para una start-up tecnológica deportiva

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 4 páginas: Índice provisional, objetivos, metodología y bibliografía)

Firma del estudiante:

Fecha: 22/10/2024

Índice provisional

1. Introducción
 - 1.1 Contexto y justificación del trabajo
 - 1.2 Objetivos del trabajo
2. Descripción de la idea de negocio
 - 2.1 Modelo de negocio
 - 2.2 Ventajas competitivas
 - 2.3 Análisis del mercado
3. Plan estratégico
 - 3.1 Visión, misión y valores
 - 3.2 Estrategias de marketing
 - 3.3 Estrategias operativas
 - 3.4 Plan financiero
 - 3.5 Plan de expansión y crecimiento
4. Estudio de viabilidad
 - 4.1 Análisis financiero
 - 4.2 Análisis de riesgos
5. Plan de implementación
 - 5.1 Cronograma de acciones
 - 5.2 Recursos necesarios
6. Conclusiones
7. Bibliografía

Objetivos principales del trabajo y del plan de desarrollo estratégico de la start-up

El objetivo principal de este trabajo es diseñar un plan estratégico detallado que permita la puesta en marcha y el crecimiento sostenido de una start-up innovadora que ofrezca taquillas con material deportivo en parques y comunidades de vecinos de Madrid. El enfoque de la empresa será proporcionar un servicio de alquiler temporal de equipamiento deportivo a través de una aplicación móvil, lo que permitirá a los usuarios acceder al material de forma sencilla y rápida. En este contexto, el plan estratégico abarcará el análisis exhaustivo del mercado, la planificación de estrategias de marketing dirigidas a distintos segmentos demográficos, la definición de procesos operativos eficiente y la elaboración de un estudio de viabilidad financiera.

Este trabajo tiene como finalidad demostrar la viabilidad comercial y operativa de esta idea de negocio, identificando las áreas clave para el éxito y los factores diferenciadores frente a posibles competidores. A lo largo del desarrollo del trabajo, se analizarán las condiciones actuales del mercado deportivo, las tendencias tecnológicas en aplicaciones móviles, y la creciente demanda por servicios flexibles que promuevan un estilo de vida saludable. El plan no solo abordará el lanzamiento del negocio, sino que también incluirá estrategias a medio y largo plazo para asegurar su sostenibilidad y expansión.

Justificación de la idea de negocio

La idea de negocio se basa en la creciente popularidad del deporte al aire libre y la necesidad de soluciones prácticas para los usuarios que no desean transportar su propio material deportivo. Madrid cuenta con numerosos parques y zonas recreativas que son utilizadas a diario por personas de todas las edades y perfiles socioeconómicos para actividades deportivas. Sin embargo, un porcentaje significativo de usuarios no dispone de su propio equipamiento o simplemente prefiere no cargar con él, especialmente aquellos que realizan ejercicios ocasionales o en sus trayectos diarios.

Además, la idea de negocio se alinea con dos tendencias crecientes en el mercado: el uso de aplicaciones móviles como medio de acceso a servicios y la preferencia por servicios compartidos o de alquiler frente a la compra de bienes de uso ocasional. La propuesta de ofrecer taquillas en las que los usuarios puedan alquilar material deportivo por tiempo limitado

proporciona una solución conveniente y accesible. Este modelo no solo genera una oportunidad de negocio, sino que también fomenta un uso más sostenible y compartido de los recursos, lo que podría contribuir al éxito de la empresa en un mercado cada vez más orientado hacia el consumo colaborativo.

Metodología

La metodología que se utilizará para desarrollar este trabajo combinará enfoques cualitativos y cuantitativos. En primer lugar, se llevará a cabo un análisis de mercado detallado utilizando herramientas como el análisis PESTEL para identificar las principales fuerzas políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ambientales y legales que influyen en el entorno del negocio. Este análisis permitirá determinar el nivel de oportunidad y los factores que podrían afectar el éxito de la start-up en Madrid y su posible expansión a otros lugares.

Paralelamente, se empleará un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) para evaluar tanto el potencial interno de la empresa como los desafíos externos. Se estudiarán también casos de éxito de negocios similares, tanto en España como en otros países, lo que permitirá extraer lecciones aplicables a esta start-up. Además, se realizarán encuestas a usuarios potenciales para obtener datos cuantitativos sobre la demanda esperada y el nivel de aceptación de este tipo de servicio. Para la viabilidad financiera, se elaborarán proyecciones de ingresos y gastos con el fin de evaluar los posibles escenarios económicos para la empresa en sus primeros años de funcionamiento.

Finalmente, la metodología incluirá un análisis de riesgos, donde se identificarán los principales desafíos operativos y de mercado a los que podría enfrentarse la start-up, proponiendo soluciones para mitigar estos riesgos y garantizar una estrategia sólida desde su inicio.

Bibliografía

Antoni, F., Ciesinski, S., Hanna, A. L., & Rosen, H. (2023). *Global deep technology startup stories* (Case No. E848). Stanford Graduate School of Business.

Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. Wiley.

Bocken, N. M. P., & Snihur, Y. (2020). Lean startup: A literature review. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120567. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120567>

Camuffo, A., Cordova, A., Gambardella, A., & Spina, C. (2020). A scientific approach to entrepreneurial decision making: Evidence from a randomized control trial. *Management Science*, 66(2), 564-586. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3485>

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing: Strategy, implementation, and practice* (7th ed.). Pearson Education.

Koning, R., Hasan, S., & Chatterji, A. (2022). Experimentation and startup performance: Evidence from A/B testing. *Management Science*, 68(3), 1234-1251. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4023>

McDonald, R., & Eisenmann, T. (2022). Productive tensions: How every startup can navigate decision-making and pivot successfully. *Harvard Business Review*.

Wasserman, N. (2022). *The founder's dilemmas: Anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup* (2nd ed.). Princeton University Press.