



PISTA LIBRE

.Te acercamos el deporte

EOI

escuela de organización industrial

¿Qué es PistaLibre?

PistaLibre es un servicio intermediario entre personas que buscan instalaciones deportivas y comunidades de vecinos que ofrecen sus espacios deportivos. PistaLibre facilita el contacto entre ambas partes consiguiendo precios más competitivos y pistas más cercanas para los usuarios y ofreciendo una remuneración económica a los copropietarios por el alquiler de sus instalaciones.

La misión principal es ofrecer espacios disponibles cercanos, en el horario deseado a un precio ajustado para los clientes.

MISIÓN

VISIÓN

VALORES

Ser líderes en
App de
space-sharing
del sector
deportivo

Innovación: Trabajar con visión de futuro utilizando los avances tecnológicos en servicios que resuelvan necesidades del mercado en el sector de los espacios deportivos.

Excelencia: Contar con procesos eficientes y fiables que permitan obtener resultados de alta calidad y aportar buena experiencia al usuario.

Colaboración: Compartir y colaborar ayuda a alcanzar una alta orientación hacia la colaboración. Esto permite generar un valor real en los clientes.

Sostenibilidad: democratizar espacios y optimizar el uso de los recursos compartidos.

Equipo humano



CFO

David Rodriguez



CTO - CIO

Ana Rubio



CEO - COO

Laura San Segundo



CCO

Hugo Navarro



CMO

Gloria Gómez

Problemas

Propuesta



¿Cómo hacerlo?

Creando una plataforma web y App móvil que facilite el contacto entre oferentes de espacios infrautilizados y demandantes de dichos espacios



Tenis



Pádel



Fútbol



Baloncesto

Tecnología aplicada

1 IoT

IoT - Internet of Things: uso de sensores (cerraduras) y aprovechar la geolocalización de espacios para optimizar las distancias y desplazamientos.

2 IA y ML

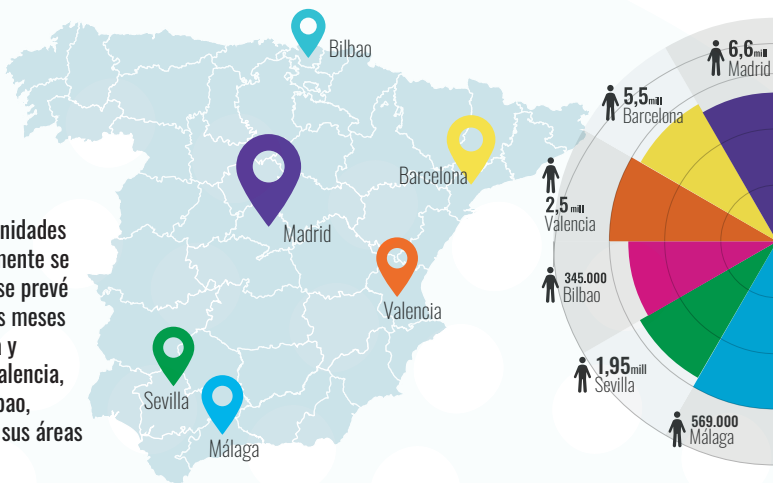
Inteligencia Artificial: tecnología de reconocimiento facial. **Técnicas de Machine Learning:** análisis de datos de los usuarios para ofrecer recomendaciones en base a usos.

3 Big Data

Big Data: una arquitectura que nos permita gestionar la gran cantidad de datos que proporcione la actividad de los usuarios, en recolección, proceso, almacenamiento y monitorización de dichos datos.

¿Dónde y para quién hacerlo?

En espacios de comunidades de vecinos. Primeramente se lanzará en Madrid y se prevé que en los 7 primeros meses lo haga en Barcelona y posteriormente en Valencia, Sevilla, Málaga y Bilbao, englobando también sus áreas de influencia



I TAM

El tamaño del mercado potencial con la tecnología disponible se calcula con el sumatorio de habitantes de las ciudades de más de 100.000 habitantes.

I SAM

El tamaño del mercado servido disponible, consultando pirámides de población en INE, para conocer el número de personas del colectivo anterior (TAM) que tengan entre 25 y 45 años, al ser éste el colectivo objetivo.

I SOM

El SAM se estima un 2% el mercado al que se puede servir en el primer año (63.800 personas)

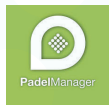
Competidores



Playtomic



Timpik



PadelManager



Fubles



MeetUp

Tipo de cliente al que dirigirse



INSIDERS

Copropietarios de pistas deportivas que compartirían y usarían la App como herramienta de reserva sin pagar por uso.



OUTSIDERS

Jugadores, aficionados y profesionales de entre 25-45 años con un nivel deportivo de iniciación/intermedio con habilidades tecnológicas.

usuarios

30K

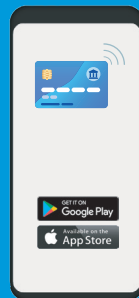


pistas

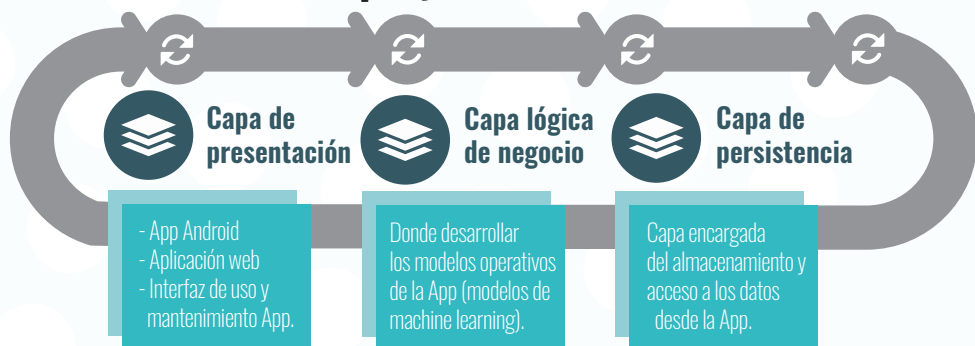
1.100

¿Cómo crear valor?

- 📍 Digitalización del servicio: reserva, cancelación y pago.
- 📱 Aplicación automatizada, incluyendo verificación de los perfiles.
- 📍 Geolocalización de los espacios y el usuario.
- 🔒 Check-in/out mediante cerradura electrónica en los espacios.
- 🕒 Disponibilidad de los espacios en tiempo real.
- 👤 Valoración, feedback y recomendaciones de espacios.
- 💰 Transacciones económicas seguras y rápidas.
- 🎮 Gamificación de la plataforma para premiar fidelización.



Infraestructura de proyecto



Funciones directas

Visualización de pistas por mapa o por lista

Filtros de búsqueda (disponibilidad, pista, distancia, precio y jugadores)

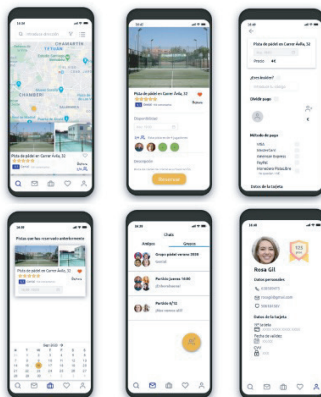
Reserva por plazas dentro del partido

Chat entre los usuarios de la App

Opción de división de pago entre jugadores

Monedero virtual de PistaLibre

Att al cliente 24h



Funciones básicas

Feedback y contacto 24H

Gamificación plataforma

Access Secure

Transacciones económicas seguras

Geolocalización espacios

Verificación perfiles

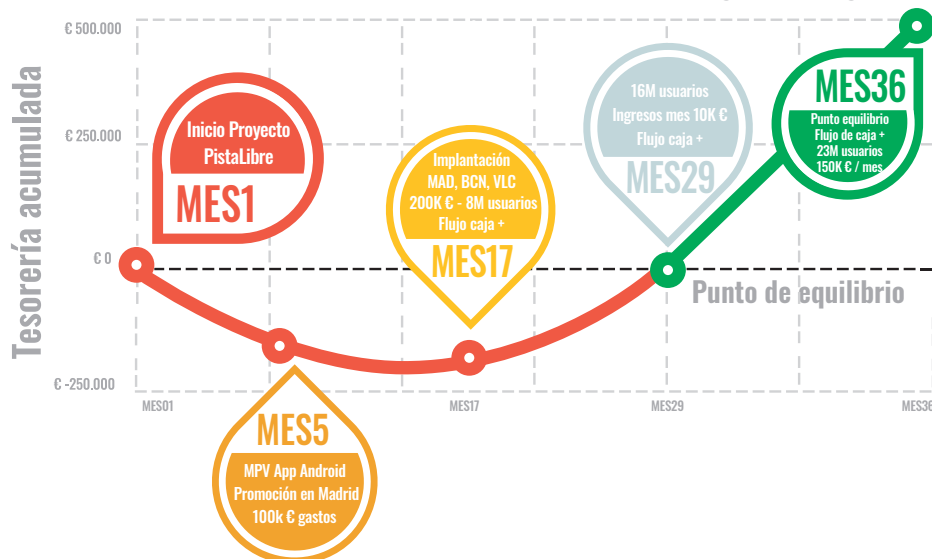
Aplicación automatizada

Reserva, cancelación y pago

Plan financiero



Flujos de caja

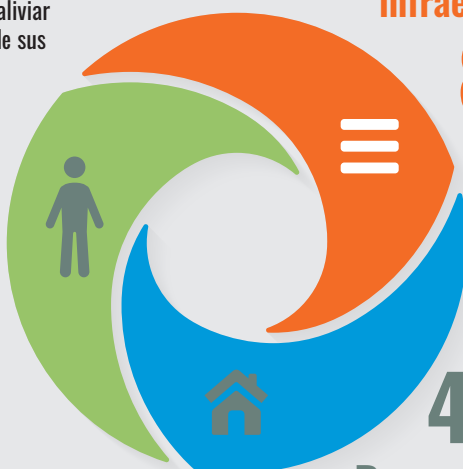


Inversión necesaria: 227.000 € / VAN: 187.103 € /TIR: 22%

Distribución de gastos

Más del 90% de los gastos de la actividad revierte en masa laboral del talento contratado (directos e indirectos) y en la retribución a las comunidades que les permite aliviar los gastos de mantenimiento de sus comunidades.

43,5%
Salarios y
subcontratas



**Marketing +
infraestructura**
8,7%

47,8%
Remuneración
comunidades