

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**



TÍTULO:

**“PLAN DE MARKETING DE LA ESCUELA DE FUTBOL SAN PEDRO MARTIR,
SAN RAFAEL OBRAJUELO, LA PAZ”**

PRESENTADO POR:

CARNET

JOSÉ DANIEL CHAVEZ GARCIA	(CG15020)
DENYS ENMANUEL VALLADARES CARRANZA	(VC15040)
WALTER AFRODICIO VÁSQUEZ HERNANDEZ	(VH15007)
DORAESMERALDA VÁSQUEZ ROLIN	(VR16041)

**INFORME DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN
“DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEPORTIVA” PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIADO-A EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN, ESPECIALIDAD
EDUCACIÓN FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN**

DOCENTE ASESOR:

MASTER BORIS EVERT IRAHETA

COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADUACIÓN:

MAESTRO JAVIER VLADIMIR QUINTANILLA ORELLANA

**CIUDAD UNIVERSITARIA “DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA”,
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA, 12
DE DICIEMBRE DE 2022**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICE-RECTOR ACADÉMICO

DOCTOR RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO

INGENIERO JUAN ROSA QUINTANILLA

SECRETARIO GENERAL

MAESTRO FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO

MAESTRO OSCAR WUILMAN HERRERA RAMOS

VICE-DECANA

MAESTRA SANDRA LORENA BENAVIDES DE SERRANO

SECRETARIO

MAESTRO YUPILTSINCA ROSALES CASTRO

AUTORIDADES DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

DOCTORA GLORIA ELIZABETH ARIAS DE VEGA

COORDINADOR DE LOS PROCESOS DE GRADUACIÓN

MAESTRO JAVIER VLADIMIR QUINTANILLA ORELLANA

DOCENTE ASESOR

MASTER BORIS EVERT IRAHETA

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a

En primer lugar, a Dios con su ayuda y sabiduría y fidelidad, seguido a mis padres Exequiel Chávez y Blanca García por su apoyo en todo momento su motivación a salir adelante y que sea mejor de lo que ellos fueron académicamente, y también a mi abuela María Lara por su máximo apoyo en todo momento y a confiar en mi y a no dejar que baje los brazos en todo este proceso.

A mi demás familia y a mis amigos que han estado y me han ayudado con pequeñas partes, a mi novia Veraly Rojas porque es sin duda un apoyo incondicional dentro de todo el proceso.

Y a cada persona que con cosas pequeñas y consejos y aprendizajes me ayudo a que me esforzara y me mantuviera con ese ímpetu para cumplir todo lo que me propusiera.

Daniel Chávez

“Este informe está dedicado a:

Mis padres, Rosa Alicia Carranza y Afrodiccio Valladares por brindarme apoyo e impulso en todo momento a lo largo de la carrera y por proveerme de conocimientos necesarios en cada espacio de mi vida. A mis abuelos, José Luis Carranza y Leonor Rivas, por ser un ejemplo de superación personal, por aconsejarme a siempre seguir en el camino correcto.

A mi tía Isabel Valladares y mi prima Andrea, por acompañarme y brindarme su hospitalidad para que este viaje fuera menos pesado.

A mis amigos y compañeros de Universidad, por instruirme, apoyarme y construir juntos los propósitos y metas académicas trazadas años atrás, quienes siempre estuvieron presentes y a quienes ya no están con nosotros físicamente, en especial mi amigo Douglas Bernal (QEPD).

Denys Valladares.

Este informe está dedicado:

Primeramente a Dios porque sin él no somos nada y seguido a mis padres Walter Vásquez y Alba Hernández, quienes me dieron todo su apoyo incondicional y motivarme a seguir luchando por mi objetivo, gracias a ellos y a su esfuerzo a pesar de las circunstancias adversas lucharon contra todo pronóstico para que yo siguiera mi sueño y darles una alegría inmensa y por confiar en mí a pesar de mis tropiezos ellos se desmayaron y me motivaron a levantarme sacudirme y volver con más fuerzas y con la ayuda de Dios.

A mi familia mi abuela que siempre estuvo pendiente de mí y que siempre llegara con bien a la universidad y a mi novia quien apareció en este último paso el más importante mis amigos cercanos que también me motivaron a seguir lo que yo anhelaba.

También dedicar este informe a todos los docentes que contribuyeron a mi aprendizaje académico y que dieron todo su esfuerzo para llevarnos un granito de arena de ellos y que fuéramos unos docentes ejemplares para la sociedad.

Walter Vásquez

Este Proyecto está dedicado a

Mi padre Manuel de Jesús Vásquez y madre Alicia Esmeralda de Vásquez, quienes me apoyaron en todo momento motivándome para no rendirme y enseñarme la importancia del conocimiento y la educación para desempeñarme en el transcurso de la vida, además está dedicado a mis hermanas Carolina Vásquez y Alicia Vásquez quienes fueron un pilar fundamental a lo largo de esta carrera.

También quiero mencionar a todos aquellos docentes que se esforzaron por enseñar y orientar a los futuros profesionales del deporte en el país.

Sin olvidar a los compañeros que en algún momento me brindaron su apoyo a todos aquellos con los que formamos grupos de trabajo o compartimos un buen momento.

Dora Vásquez

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos son para Dios por darme vida hasta este momento y para mis padres por su enorme ayuda en todos los ámbitos, a mis seres más cercanos dentro de la familia y a mis amigos y compañeros de Walter Vásquez, Dora Vásquez y Denys valladares por afrontar este proceso y haber realizado este proyecto con mucho esfuerzo.

Agradezco todos los licenciados que tuve como referente en cada materia recibida por sus conocimientos y paciencia con uno por sus conocimientos impartidos y dedicación que tienen para que se formen profesionales, y principalmente a Lic. Boris Iraheta por sus dedicaciones en este curso de especialización y motivación con nosotros para que se nos haga de buena manera la culminación de nuestros.

De igual manera a la institución que nos permitió y ayudo a realizar este proyecto con ellos, nos fue de mucha ayuda su colaboración y así también haya sido de ayuda nuestro proyecto para ellos,

Daniel Chávez

En todo momento es importante agradecer a Dios por el don de la vida y el regalo de poder disfrutarla cada día con nuestros seres queridos.

También quiero agradecer a mi familia en general, a quienes en algún momento llegaron a darme una mano de ayuda o una palabra de aliento para seguir adelante hasta conseguir los objetivos propuestos y a quienes invirtieron parte de su tiempo para acompañarme y no

dejarme solo en el camino. A mis amigos que se preocuparon siempre por mi bienestar y compartieron conmigo palabras que fueron una motivación extra.

A cada uno de los licenciados con quienes compartí en un salón de clases a lo largo de varios años, de quienes me llevo muchas cosas más allá del conocimiento teórico y práctico específico de la carrera, si no también enseñanzas que se aplican en todo momento de la vida.

Por último, quiero agradecer a la escuela de fútbol Vencedor de San Pedro Mártir y al comité deportivo quienes nos abrieron el espacio para aprender y desarrollar nuestras actividades con su institución, a quienes no está demás desearles éxitos en todos sus proyectos.

Denys Valladares.

En primer lugar, darle gracias a Dios por protegerme de todo peligro. Y darle gracias también al docente Lic. Boris Iraheta quien fue quien nos estuvo guiando en esta nueva etapa de la especialización y a mis compañeros de estudio Dora Vásquez, Daniel Chávez y Denys valladares por todo el proceso que realizamos juntos y apoyarnos mutuamente.

Quiero agradecer a nuestra alma mater a Universidad de El Salvador al haber realizado mis estudios superiores en sus instalaciones y por permitirme ser un profesional hijo de la minerva a los catedráticos y demás personal por las enseñanzas recibidas en todos estos años también por hacer posible este curso de especialización dirección y gestión deportiva.

De ante mano agradecer a la escolita CD vencedor por tener la disposición en permitir realizar las actividades de este proceso académico y brindarnos los recursos necesarios.

Y el ultimo agradecimiento es para mi familia las personas que siempre estuvieron de una u otra forma apoyándome mis padres alba Hernández, mi padre Walter Vásquez, mi abuela Roselía Vásquez y mis 2 hermanas Elizabeth Vásquez y Yamileth Vásquez gracias a todos ellos por el apoyo y la motivación que sirvió como impulso a cumplir este sueño esta meta.

Walter Vásquez

Quiero agradecer a Dios por prestarme vida y permitir que llegue a este momento sin su ayuda nada fuera posible, a todas aquellas personas que me brindaron su apoyo de una u otra manera, a mis compañeros del curso de especialización con los que hemos desarrollado cada módulo.

También agradecer a las instituciones que nos permitieron investigar y desarrollar prácticas especialmente a la Escuela de fútbol Vencedor del Municipio de San Rafael Obrajuelo quienes no dudaron en ayudarnos en el curso de especialización.

Por último, mencionar a mi familia quienes me han apoyado en el transcurso de esta carrera especialmente a mi madre y padre quienes se han esforzado para que nada me falte hasta el final.

Dora Vásquez

ÍNDICE

RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	10
JUSTIFICACIÓN	11
OBJETIVOS	12
DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS	13
LECCIONES APRENDIDAS	15
CONCLUSIONES	16
INTEGRANTES:	17
1.1.1 Entorno general	19
1.1.2 Entorno sectorial	20
Segmentación:	¡Error! Marcador no definido.
1.2 ESTRATEGIAS Y TACTICAS DEL PLAN DE TRABAJO DE MERCADEO.	25
1.2.2 Posicionamiento:	
25 Comunicación	
.....	28
1.6 <i>Presupuestos Ingresos mensuales</i>	29
1.7 Supervisión	30
2.1 Resumen ejecutivo	32

2.2 Ficha técnica de la encuesta	
33	
2.3 Resultados generalidades	34
Sección 3 gestión de calidad	
62	
3.2 Puntuación asignada a cada criterio del modelo	
63	
3.3 CRITERIOS AGENTES	63
4.1 Nuestra idea	
89	
4.2 Dirigido a:	
89	
4.3 Este plan permite	91
AGUA LOS COQUITOS:	
96	
TRANSPORTE MARIFER:	
97	
PALETA RESTAURANTE:	
98	
BODY ENERGY:	
99 ADESCO SAN PEDRO MÁRTIR:	
100	
ARIFER	
101	

RESUMEN

En el siguiente trabajo se realizó un plan de marketing para resaltar el fútbol en San Rafael Obrajuelo en el departamento de La Paz, iniciando con un análisis general del entorno y del sector, y elaborando estrategias y tácticas de marketing, junto a su plan de acción y su presupuesto, con la opinión de el cliente externo. Por medio de las diferentes técnicas como la encuesta se indagó los intereses y opiniones, gracias a la tecnología y sus distintas formas de recolectar datos y analizar la información de los clientes por medio de google para tener una percepción del servicio deportivo que se brinda en la escuela. En la parte de calidad del servicio ocupamos el modelo de calidad EFQM. Por medio de un cuestionario de autoevaluación acoplándolo a la actualidad de la escuela Vencedor de San Pedro Mártir de San Rafael Obrajuelo, ocupando todas las áreas. Finalizando con una propuesta de plan de patrocinio para la generación de fondos propios en los distintos eventos de la escuela, por medio de patrocinios de la escuela con los diferentes planes que se dan a los clientes y alumnos así la escuela VENCEDOR de San Pedro Mártir se elaboró un proyecto para ayudar de buena manera y se haya aportado para crecer en esta institución.

Palabras clave: Marketing deportivo, Modelo de calidad en el deporte, patrocinio deportivo, plan de acción,

INTRODUCCIÓN

Este informe desvela el trabajo realizado a lo largo de los 4 módulos del Curso de Especialización para la Dirección y Gestión Deportiva, en cada uno de ellos se detallan herramientas y métodos utilizados en busca de mejorar el trabajo como institución de la Escuela de Fútbol “Vencedor” de San Pedro Mártir, dejando una propuesta para potenciar sus recursos actuales e incrementarlos y posicionarse como una institución modelo.

Los módulos en los que se trabajó fueron:

Módulo 1: Plan de marketing. Módulo 2: Encuesta de satisfacción de usuarios. Módulo 3: Gestión de calidad. Módulo 4: Gestión de patrocinios.

En el plan de marketing se construyó una propuesta para mejorar el posicionamiento de la escuela de fútbol “Vencedor” como institución modelo en la región.

En la parte de la Encuesta de satisfacción de usuarios se presentan los resultados de un cuestionario aplicados a padres de familia y jugadores involucrados en la escuela de fútbol “Vencedor” para conocer su opinión sobre los diferentes servicios que en ella se ofrecen, durante los entrenamientos y juegos competitivos.

En la gestión de calidad se realizó un cuestionario de autoevaluación el cual se aplicó miembros del comité deportivo a cargo de la escuela de fútbol y a entrenadores, el cuestionario se realizó en base al modelo de excelencia EFQM.

Por ultimo en gestión de patrocinios, se diseñó un plan que permitía llevar el desarrollo de la competencia próxima en el torneo organizado por INDES en el departamento de La Paz, buscando brindar un servicio de calidad a los participantes de la escuela de fútbol.

JUSTIFICACIÓN

Desde micro empresas que comienzan sus labores, hasta grandes empresas e instituciones desarrollan un plan de acción orientado a la administración y gestión de sus recursos buscando crecer constantemente. La dirección y gestión deportiva es una parte fundamental para el crecimiento deportivo en todos los ámbitos, requiere de previas evaluaciones y estudios que dictaminen una pauta y una serie de pasos que se deben seguir para escalar progresivamente en el desarrollo como institución.

En el curso de Especialización para la Dirección y Gestión Deportiva se proveen herramientas para que el estudiante aplique los distintos métodos utilizados en las estrategias de marketing que ayudan a empresas e instituciones a promocionarse, crear alianzas que les permitan crecer, brindar una imagen que transmita confianza en la sociedad y que atraiga una buena cantidad de usuarios.

El fútbol representa el mayor porcentaje entre los deportes solicitados en la población, por este motivo el trabajo se realizó en dicho deporte, específicamente en una escuela de fútbol, como un beneficio para dicha escuela, brindando propuestas que aporten a su crecimiento y aprovechamiento de recursos a través de una adecuada gestión deportiva.

OBJETIVOS

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar el fortalecimiento institucional de la escuelita de futbol CD vencedor de San Pedro Mártir basado en la implementación de acciones de planeamiento, evaluación y gestión.

Objetivos Específicos:

- Crear un Plan de Marketing a partir de los lineamientos estratégicos de la escuelita de futbol.
- Desarrollar una encuesta de satisfacción a los participantes de los eventos deportivos oficiales.
- Efectuar diversas evaluaciones sobre la escuela de futbol CD vencedor por medio del modelo EFQM.
- Formular un plan de patrocinio deportivo con respecto a las diferentes necesidades que se presentan en la escuela de futbol para la gestión de recursos

DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS

El proceso de grado curso de especialización para la dirección y gestión deportiva se desarrolló de manera virtual alcanzando a la escuela CD VENCEDOR de San Pedro Mártir de San Rafael Obrajuelo, en la cual la mayoría de los participantes en este grupo son del departamento de La Paz y se nos hacía óptimo el elegir a esta institución deportiva y así ayudar de buena manera a generarle un plan de patrocinio óptimo y que sea gran ayuda.

Clases magistrales.

Los diferentes contenidos de los módulos del curso se desarrollaron por medio de clases magistrales de manera virtual a través de la plataforma Google Meet dos veces por semana.

Asesoría virtual y presencial

Durante el trabajo realizado se mantuvieron algunas asesorías virtuales con cada grupo, y en otras asesorías las oriento de manera presencial para tener más presente el trabajo y transmitir y aclarar las dudas que se nos podrían presentar en el trabajo realizado durante las distintas etapas.

Revisión de plan estratégico

La escuela VENCEDOR dio el permiso para realizar e iniciar el trabajo práctico con la revisión del plan estratégico institucional para la identificación del modelo de negocio de la escuela Vencedor.

Diseño de plan de marketing

Teniendo el modelo de negocios de la escuela VENCEDOR se realizo el plan de marketing dentro de la escuela, en sus entreno y participacion de un torneo realizado por INDES.

Implementación de encuesta de sastifacción

Se involucro los entrenos, el torneo y eventos a tener, se implemento la encuesta de satisfaccion de forma digital Para evaluar la percepcion de los participantes jugadores, entrenadores, etc. La encuesta acogio la opinion de los involucrados en la escuela. Los resultados de la encuesta de satisfaccion se compartieron con la escuela vencedor.

Implementación de cuestionario de autoevaluación

En la siguiente etapa se realizo un trabajo en la escuela del siguiente modulo de Gestion de calidad, se adapto el cuestionario de autoevaluacion del modelo EFQM. A la realidad intitucional de la escuela VENCEDOR, obteniendo resultados de la autoevaluacion global del desempeño y resultados de la organización en general de la institucion.

Diseño de plan de patrocinio

Se ejecuto un plan de patrocinio deportivo para la escuela VENCEDOR, implicando a la escuela en todas sus categorias para sus entrenos y torneo de INDES, teniendo 3 fases de plan de patrocinio que son VIP, GOLD Y SILVER para tener un aporte economico e institucional en la escuela VENCEDOR.

LECCIONES APRENDIDAS

- El marketing es una propuesta que todos los educadores físicos deben manejar a la perfección a medida que el tiempo pasa el marketing se ha vuelto muy influyente para los clubs deportivos esto hace que el público tenga más interés por adquirir algún artículo de los diferentes patrocinadores, así como educador físico podemos estar preparados para cargos directivos y gerenciales y tener una experiencia previa al realizar una actividad de esa índole.
- Los departamentos de Marketing de hoy día, son híbridos entre marketing y tecnología, siendo indispensable para ellos tener un amplio conocimiento de una gran cantidad de herramientas en su día a día y los profesionales en la educación física tienen que estar preparados para enfrentarse al cargo de dirección y gerencia deportiva.
- Se desarrolla la política deportiva como aspecto importante en el progreso del deporte en las sociedades modernas, en tal sentido se realiza una revisión de las conceptualizaciones básicas tales como ciencia política, deporte y sistema deportivo y se hace referencia a las políticas públicas y la función que debe cumplir el estado en el sistema deportivo, así mismo se tratarán las políticas deportivas y las diferentes organizaciones internacionales que trabajan en este ámbito.

CONCLUSIONES

Las actividades desarrolladas en el curso de especialización en dirección y gestión deportiva nos abrió las puertas a nuevos conocimientos y competencias que nos serán de mucha utilidad a lo largo de nuestra vida profesional, también nos permitió pulir y complementar los conocimientos adquiridos en el tiempo de estudio en nuestra carrera.

Es importante que, para llevar a cabo un plan de trabajo, se planifiquen estrategias en base a los recursos disponibles, y a través de la tecnología y la investigación se recopilen datos que sean de beneficio para lograr los objetivos que se plantean.

El trabajo en equipo es indispensable en todo proyecto, esto impactó positivamente a la culminación del plan de marketing de la escuela de fútbol Vencedor de San Pedro Mártir, junto con monitores y la junta directiva de la institución se consolidó un equipo de trabajo que nos permitió avanzar sin dificultades en la consecución de las metas y objetivos, el trabajo en equipo es una base fundamental para alcanzar el éxito.

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS y
HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN ESPECIALIDAD EN
EDUCACIÓN FÍSICA, DEPORTES Y RECREACIÓN**



**Plan de marketing de la escuela de fútbol “Vencedor” San Pedro Mártir de San
Rafael Obrajuelo, La Paz**

INTEGRANTES:

Denys Enmanuel Valladares Carranza VC15040

Dora Esmeralda Vásquez Rolin VR16041

Walter Afrodiscio Vásquez Hernández VH15007

José Daniel Chávez García CG15020

Ciudad Universitaria, 27 de mayo del 2022.

PLAN DE MARKETING

ESCUELA DE FUTBOL



DE LA ESCUELA DE
FÚTBOL "VENCEDOR"
SAN PEDRO MÁRTIR DE
SAN RAFAEL
OBRAJUELO, LA PAZ

2022

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN

1.1.1 Entorno general

En el país existen muchas escuelas de fútbol, y se encuentran prácticamente en todos los departamentos del entorno nacional, caso muy diferente a una escuela de fútbol americano o de beisbol, son casos muy particulares donde no todos tienen la oportunidad de crecer en ello, el ámbito que más atención genera es el fútbol, por ello tantas escuelas de fútbol y tantos niños y jóvenes buscando pertenecer a una que les impulse a ser jugadores profesionales.

En la escuela de futbol “Vencedor” de San Pedro Mártir se trabaja con un entorno armónico en conjunto para lograr la misión y visión que como escuela se ha propuesto, en el cual están incluidos tanto los integrantes de los diferentes niveles que conforman la escuela de fútbol, los padres de familia, la junta directiva y la comunidad en general para lograr que el proyecto avance en pro de sus integrantes.

Al contar con una cuota mensual de \$25.00 para que los padres integren a sus hijos a los entrenamientos específicos para las diferentes edades, y que puedan contar con su uniforme, 2 entrenamientos semanales y un día de juego en el torneo departamental organizado por el INDES, adicional a esto no incurren en gastos de hidratación debido a que la empresa Los Coquitos, distribuidores de agua, patrocinan la hidratación completa donando 2 fardos de agua por partido para cada nivel de la escuela de fútbol.

1.1.2 Entorno sectorial

En el departamento de La Paz ha disminuido en los últimos años la existencia de escuelas de formación de fútbol, específicamente en el municipio de San Rafael Obrajuelo actualmente se encuentran 4 escuelas de fútbol, a pesar de no ser uno de los municipios más grandes del departamento, es uno de los que más aporta en la formación de este deporte y que históricamente ha dado frutos con la integración de varios jugadores al ámbito profesional y semi profesional, esto es un estímulo que ha pesado mucho para quienes están a cargo de la dirección de las escuelas de formación.

La escuela de fútbol “Vencedor” de San Pedro Mártir es una de las 4 escuelas que están activas en el municipio de San Rafael Obrajuelo, ya con muchos años de fundación es un proyecto dirigido por el comité deportivo del Cantón San Pedro Mártir del municipio de San Rafael Obrajuelo, dicho comité se encarga de igual forma de las demás categorías que complementan el desarrollo deportivo de la localidad las cuales son el equipo de fútbol de primera categoría aficionado de la ADFA, el equipo femenino y el sexto nivel.

Por su parte la escuela de fútbol cuenta con 5 niveles donde participan niños, niñas y jóvenes desde los 5 hasta los 16 años, provenientes de los diferentes sectores del municipio de San Rafael Obrajuelo. El comité deportivo se encarga de gestionar el apoyo entre patrocinadores de la empresa privada, colaboradores y la ADESCO del sector para el aporte económico que el equipo necesita para su mantenimiento.

1.1.3Entorno competitivo

Entre todas las categorías que conforman el CD Vencedor “San Pedro Mártir” como tal, la única que se mantiene en competencia actualmente es la escuela de fútbol con sus 5 niveles. Tanto el equipo de primera categoría, como el sexto nivel y el equipo femenino compiten en torneos de ADFa La Paz, pero estos ya finalizaron sus respectivos torneos y están en periodos de descanso a la espera de los próximos torneos.

La escuela de fútbol compite en un torneo organizado por INDES, donde participan 16 escuelas del departamento por sus respectivos niveles conformados con las diferentes edades que los integran, que van desde los 5 años en el nivel 1 y así sucesivamente hasta el nivel 5 donde compiten los de mayor edad, posteriormente los jóvenes que ya no cumplen con la edad, pasan a formar parte del sexto nivel y por último se pretende que la mayoría de ellos forme parte del equipo de primera categoría aficionado en el caso de los niños, y en cuanto a las niñas, al equipo femenino, o en casos destacados que tengan la oportunidad de desarrollarse en clubes profesionales.

Siendo el municipio de San Rafael Obrajuelo, uno de los que más escuelas de fútbol presentan, la Escuela “Vencedor” ofrece las facilidades para que más padres de familia opten por inscribir a sus hijos en su programa de entrenos, cuando un integrante lleva a otra persona que se inscriba a la escuela de fútbol, obtiene un 10% de descuento en la mensualidad, cancelando únicamente \$22.50, si incluye dos participantes nuevos, obtiene un 15% de descuento cancelando mensualmente \$21.25, y al llevar de 3 personas en

adelante que se integren a la escuela, se obtiene un 20% de descuento, cancelando únicamente \$20 de manera mensual.

Además, pueden adquirir la membrecía del equipo la cual tiene un valor de \$40.00 que incluyen descuentos en artículos promocionales, pago total de taquilla y transporte para ver los partidos en otros lugares.



4- MERCADO F.O.D.A.

FORTALEZAS

- Tienen categorías desde edades tempranas.
- La mensualidad es un precio accesible.
- Cuentan con promociones de descuentos en las mensualidades ayudando a la economía del hogar.
- Al adquirir la membresía se obtiene varios descuentos.
- La escuela de fútbol obtiene mayor ingreso de dinero con el pago de membresía y adquiriendo descuentos en mensualidades.
- Cuentan con equipo femenino que participa en torneos departamentales dónde pueden participar el sector femenino de lugares aledaños.
- Es de las pocas escuelas del departamento que cuenta con sexto nivel de edades 16 a 19 años.
- La categoría mayor masculina participa en torneos departamentales.
- Cuenta con personal capacitado para las diferentes categorías

OPORTUNIDADES

- Se dan a conocer a nivel departamental obteniendo buenos resultados en las diversas competencias por categorías.
- Los alumnos tienen la posibilidad de adquirir un descuento.
- La escuela puede generar mayor cantidad de dinero si incrementan la asistencia de alumnos.
- Tienen un aprendizaje progresivo y visión a llegar a formar parte en un futuro del equipo mayor masculino o integrarse en el equipo femenino.

DEBILIDADES

- No cuentan con una cancha propia y debido a eso se debe alquilar haciendo mayores gastos para el mantenimiento de la escuela.
- Cuando se trasladan a otras escuelas el transporte es solamente para jugadores.
- No se cubren gastos médicos ante una lesión.
- Si los partidos son transmitidos por las diversas redes sociales tienden a tener una baja en ingreso de taquilla.

AMENAZAS

- Perder la ayuda de los patrocinadores debido a un posible bajo rendimiento de los integrantes.
- Al no adquirir la membresía los recursos son escasos.
- Tener desertificación en las diferentes categorías debido a agrupaciones ilícitas.
- No tener una cancha dónde ejercer el deporte.

Segmentación

-Niños y niñas del cantón de San Pedro Mártir desde los 5 años hasta los 16 años.

-Padres que buscan el desarrollo de un hijo con hábitos de vida saludables, sin violencia, que esta escuela le sirva como ente para socializar con otras personas y desarrolle sus habilidades psicomotrices.

-Niños que residan en los alrededores del cantón San Pedro Mártir -

Estabilidad emocional.

1.2.2 Posicionamiento:

-Las 3 categorías compiten en un excelente nivel

-Promoción del club deportivo considerando los excelentes resultados de las 3 categorías mayores (C.D VENCEDOR, C.D VENCEDOR FEMENINO, SEXTO NIVEL C.D VENCEDOR).

-El comité Deportivo del C.D VENCEDOR se maneja con transparencia en las 3 categorías.

1.3 MARKETING MIX

Producto:

- Aprendizaje eficiente, significativo y competitivo
- Impartido por personal altamente capacitado por la escuela por la escuela de futbol " VENCEDOR" de San Pedro Mártir.
- Se imparten entrenamiento de acuerdo a cada categoría, en busca de llegar al primero equipo de C.D VENCEDOR.

- Promover a jóvenes talentos para equipos de primera, segunda y tercera división y equipos extranjeros.

Precio:

- Se establece una mensualidad de 25 dólares mensuales, y si un joven de la escuela lleva a un amigo y se inscribe se le hace un descuento del 10%, al llevar dos el 15%, y al llevar 3 sería el 20%

1.4 PLAZA

Logística interna

- Comité deportivo del cantón de San Rafael Obrajuelo.
- patrocinios de empresa privada.
- Fondos establecidos por la ADESCO.
- Padres de familia y personas asociados a la escuela con su membresía.

Preparación para entrenos

- verificación de los guiones de clases.
- protocolo de bioseguridad
- mantenimiento y limpieza de la cancha.

Entreno/clase

- Ejecución de clase
- grado de dificultad según categorías
- limpieza y mantenimiento

Organización

Publicidad y mercadeo

- Publicidad
- Promoción
- Se establece un precio de 25\$ mensuales donde le incluye 1 uniforme de juego y 1 para el entreno.

- Membrecía para personas y padres de familia, la cual posee descuentos en compras de artículos promocionales como camisetas, transporte para trasladarse a otras escuelas donde serán los partidos y no pagan taquilla, esta membrecía tiene un valor de \$40.00 mensuales.

Resultados de clase

- Participación en eventos municipales y nacionales.
- Superarse hasta poder llegar a el primero equipo
- Conseguir las metas impuestas dentro del torneo realizado por INDES.

1.5 Plan de acción

Ventas y distribución

- ✓ Promoción de las camisas oficiales del CD Vencedor en los juegos de local para que los padres de familia y el público en general puedan adquirirlas.
- ✓ Establecer un convenio con equipos del departamento que participen en tercera división de fútbol profesional tales como: Atlas FC y AD San Rafael, también con la reserva de Club Deportivo Platense con el fin de enviar jugadores destacados de la escuela de fútbol “Vencedor” para que sean evaluados y tengan la posibilidad de optar por una contratación para incluirse en cualquiera de los equipos, con la condición de que al lograr contrato con cualquiera de los equipos de tercera división, estos aportaran material deportivo a la escuela de fútbol “Vencedor” (llámese balones de fútbol, conos, platillos, chalecos, etc.) Y en el caso de ser contratados por reserva de Platense, también se dará el material deportivo a la escuela de fútbol, en el caso que el jugador proveniente de la escuela haga su debut en primera división con el equipo mayor.

Comunicación

- ✓ Se pretende hacer mayor difusión de información por redes sociales: Facebook, Instagram y Tik Tok con el fin de dar a conocer los beneficios de formar parte de la escuela de fútbol “Vencedor” San Pedro Mártir.
- ✓ A través de las redes sociales ya mencionadas se dará promoción a los descuentos en mensualidades y las ventajas de adquirir la membresía del equipo.
- ✓ Establecer un vínculo con medios deportivos digitales tales como Bombillo Deportes, Pasión Deportiva La Paz, Tribuna Plus, para dar cobertura a los entrenamientos de la escuela de fútbol y dar a conocer el trabajo que se realiza

1.6 Presupuestos

Ingresos mensuales

Descuentos	0%	10%	15%	20%	TOTAL
Cuota	\$25.00	\$22.50	\$21.25	\$20.00	
Cantidad de niños	50	10	20	10	90
Dinero mensual	1,250	225	425	200	2,100
ADESCO	\$200.00				\$200.00
Membresía	Valor		Cantidad		800
	\$40.00		20		
3,100					

Egresos mensuales

Gastos	Cantidad
Pago de monitores	\$1,500.00
Alquiler de cancha	\$150.00
Transporte	\$500.00
Pago de uniformes	\$500
Pago de tarjetas de membrecía	\$25.00
TOTAL	\$2675.00

1.7 Supervisión

- ✓ Reuniones mensuales con el comité deportivo de la comunidad de San Pedro Mártir.
 - ✓ Visita programada a tres entrenos durante la temporada.
- ✓ Visita programada a 3 juegos oficiales de la escuela de fútbol en condición de local.

Encuesta de satisfacción de usuarios

Curso de especialización dirección y gestión deportiva Universidad de El Salvador



Lic. Boris Iraheta

Sustentantes:

José Daniel Chavez

Denys Enmanuel Valladares Carranza

Walter Afrodicio Vásquez Hernández

Dora Esmeralda Vásquez Rolin

Encuesta de satisfacción de los servicios que brinda la escuela de Fútbol “vencedor” de San Pedro Martir, San Rafael Obrajuelo



FECHA: 28 / 06 /22

2.1 Resumen ejecutivo

Son pocas las escuelas de fútbol que les interesa saber como se sienten los padres y alumnos con el servicio que se les brinda, como estudiantes de la especialización en administración y gestión deportiva se nos encomendó realizar una encuesta de satisfacción en la escuela de fútbol "vencedor" del municipio de San Rafael obrajuelo del cantón San Pedro Martir.

La encuesta está diseñada para alumnos y padres de familia que asisten a dicha escuela con el objetivo de indagar la satisfacción de las competencias, personal técnico, vías de comunicación y material e instalaciones.

Se escogieron a 10 personas al azar para darle respuesta a las interrogantes las cuales eran alumnos y padres de familia. La encuesta se compone por diversas partes la primera es de datos generales posteriormente se evalúan la satisfacción de competencias seguido de ello las interrogantes de personal técnico, material e instalaciones y por último vías de comunicación Cada sección tiene 6 o 7 preguntas cerradas con escala de liker siendo 1 no puedo opinar, 2 muy insatisfecho, 3 insatisfecho, 4 satisfecho, 5 muy satisfecho.

para la recolección de datos se utilizó un formulario de Google el cual fue difundido por las vías de comunicación estaba habilitado para ingresar con cualquier cuenta de correo.

2.2 Ficha técnica de la encuesta Nombre

de la encuesta:

Encuesta de satisfacción de los servicios que ofrece la escuela de fútbol " vencedor" De San Pedro Martir, San Rafael Obrajuelo.

Responsables:

Fecha de recolección de la información:

27 Junio de 2022

Marco de muestra:

Padres de familia y alumnos que participan en las actividades del lugar **Tamaño**

de la muestra:

10 Personas

Técnica de recolección de datos:

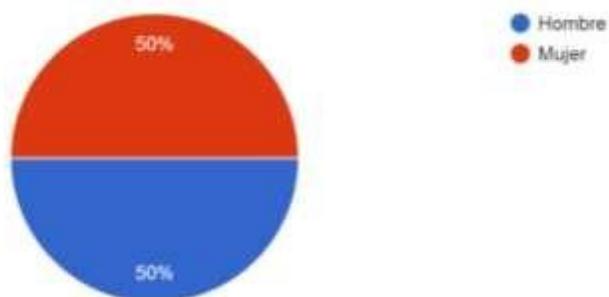
Formulario de google, preguntas cerradas con 5 opciones de respuesta **Fecha**

del reporte:

28 Junio de 2022

2.3 Resultados generalidades

Grafico 1. Representación gráfica según sexo



Fuente: elaboración propia

El gráfico 1 muestra el porcentaje según el sexo de las personas encuestadas, se obtuvieron respuestas en una cantidad igualitaria de hombres y mujeres es decir un 50% de hombres y un 50% de mujeres.

Tabla1 representa las edades de las personas encuestadas

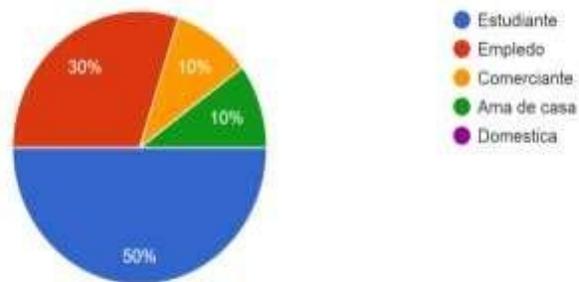
Edad	frecuencia	porcentaje %
< de 16 años	1	10.0
16 a 22 años	3	30.0
23 a 29 años	1	10.0
30 a 36 años	4	40.0
36 a > años	1	10.0

total	10	100%
-------	----	------

Elaboración propia según resultados obtenidos

La tabla 1 representa las edades de las personas encuestadas, la frecuencia y el porcentaje que se obtuvo, según los resultados participo en la encuesta 1 persona menor de 16 años teniendo como porcentaje el 10% para el siguiente rango de 16 a 22 años se obtuvo una frecuencia de 3 personas esto da como resultado un porcentaje de 30% también respondió a las interrogantes 1 persona con edad de 23 a 29 años representaron un porcentaje del 10% como mayor resultado en frecuencia se obtuvo a 4 personas con edades de 30 a 36 años por lo tanto su porcentaje fue el mayor con 40% por ultimo se encuestó a una persona con edad mayor a 36 años y su porcentaje equivale al 10%.

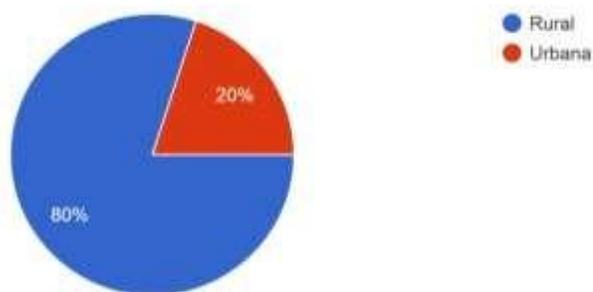
Gráfico 2 representa la ocupación de las personas participantes



Fuente: elaboración propia

El gráfico 2 contiene los porcentajes según la ocupación de las personas encuestadas se obtuvo un 10% en personas comerciantes y otro 10% en amas de casa, por otro lado se encuestó a un 30% de personas que son empleados siendo este resultado uno de los más altos seguido del 50% que pertenece a la población encuestada de estudiantes.

Grafico 3 representa la zona de residencia



Fuente: elaboración propia

El gráfico 3 contiene los porcentajes de la zona de residencia de las personas encuestadas, se obtuvo un 20% de encuestados de la zona urbana y un 80% pertenecientes a la zona rural siendo este el mayor resultado por lo tanto se tiene mayor participación de encuestados de la zona rural.

2.4 Resultados de las interrogantes

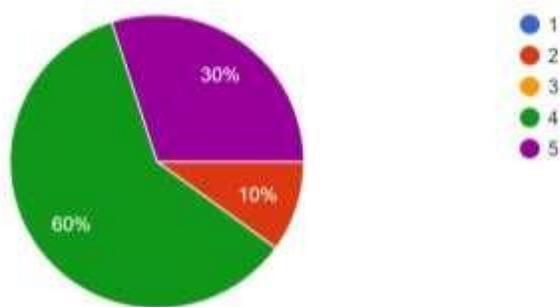
Tabla 2. Representa las interrogantes de satisfacción de las competencias

Indica con una X la opinión que más se acople a las experiencias vivenciadas durante los días de competencia con la escuela de fútbol “vencedor” en el torneo de INDES en el departamento de La Paz en el año 2022. **Siendo 1 no puedo opinar, 2 Muyinsatisfecho, 3Insatisfecho, 4Satisfecho, 5 Muy satisfecho.**

5

	1	2	3	4	5
5.1 Logística y organización de juegos	0	1	0	6	3
5.2 Logística de transporte en juegos de visita	0	0	0	7	3
5.3 Nivel de competencia	0	0	1	3	6
5.4 Ambiente idóneo para toda la familia	0	0	2	3	5
5.5 Interacción entre escuela local y visitante	0	0	1	2	7
5.6 Ambiente de convivencia entre espectadores	0	0	2	3	5

Grafico 4 logística y organización de juegos



Fuente: elaboración propia

La mayoría de personas encuestadas están satisfechas con la logística y organización que mantiene la escuela de fútbol en sus días de competencia en el torneo de INDES del departamento de La Paz, siendo un 60% marcando satisfecho, un 30% marcando muy satisfecho y solamente un 10% insatisfecho. El 90% de los encuestados están a favor de la organización que se mantiene.

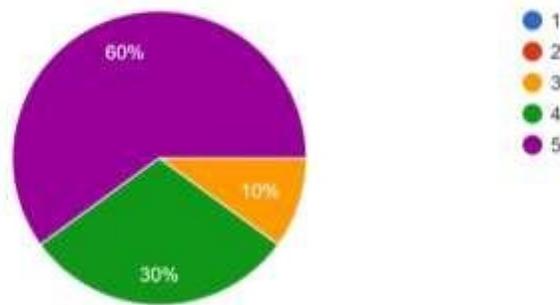
Gráfico 5 logística de transporte en juegos de visita



Fuente: elaboración propia

En la siguiente interrogante observamos que el 100% de las personas encuestadas están de acuerdo con la logística manejada para el transporte que tienen los participante de la escuela de fútbol a sus juegos de visita, siendo el 70% la respuesta de satisfecho, y el 30% muy satisfecho, indican que se debe mantener la organización que actualmente se lleva a cabo para segurar la satisfacción y comodidad tanto de los jugadores como de los padres de familia.

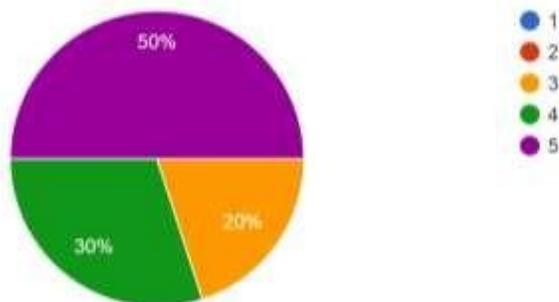
Gráfico 6 representa al nivel de competencia



Fuente: elaboración propia

Casi la en su totalidad los encuestados coinciden en que el nivel en que se compite en el torneo de INDES en el departamento de La Paz es muy Bueno para el desarrollo de habilidades y competencias de todos los participantes, dando a reflejar el 90% marcando muy satisfechos, el 30% satisfechos y solamente el 1% insatisfecho y que considera que el nivel competitivo debería mejorar.

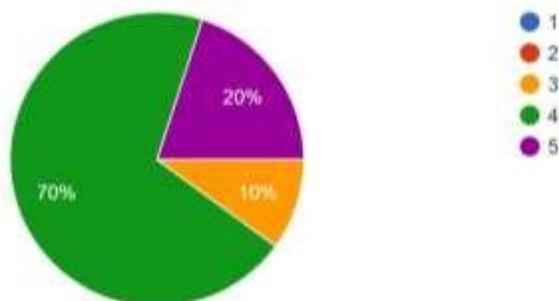
Gráfico 7 ambiente idóneo para toda la familia



Fuente: elaboración propia

En la siguiente sección el 50% está muy satisfecho con el ambiente que se genera alrededor de la escuela de fútbol para disfrutar con la familia, el 30% está satisfecho y el 20% está insatisfecho, con lo cual nos indica que hay situaciones que no permiten que padres de familia y alumnos estén completamente tranquilos presenciando entrenos y juegos.

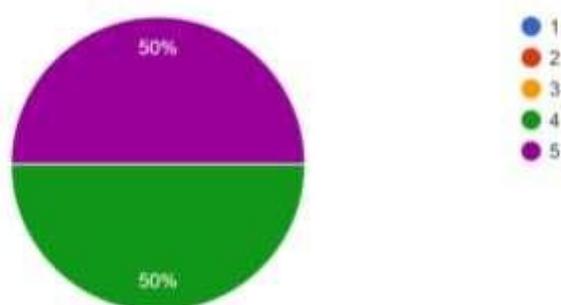
Gráfico 8 representa la interrogante sobre interacción entre escuela local y visitante



Fuente: elaboración propia

En esta sección la mayoría de personas acuerda que las interacciones sociales entre escuela local y escuela visitante en los partidos de la competencia, es la apropiada para mantener un ambiente de sano esparcimiento, siendo el 70% como respuesta de satisfecho, el 20% muy satisfecho y solamente el 10% insatisfecho.

Gráfico 9 ambiente de convivencia entre espectadores



Fuente: elaboración propia

En el siguiente gráfico se refleja el grado de satisfacción que tienen los encuestados con el ambiente de convivencia que se genera entre los espectadores que se involucran en los partidos de la escuela de fútbol, entre los que se incluyen familiares de los jugadores, la comunidad en general y el público del equipo contrario, marcando el 50% como muy satisfecho y el 50% satisfecho.

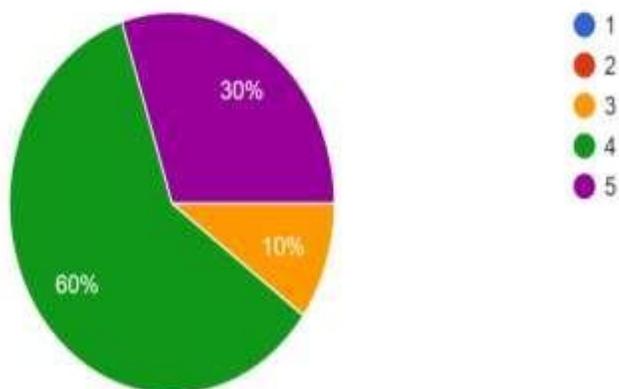
Tabla 3. Representa las interrogantes del personal técnico.

Indica con una X el grado satisfacción, de los conocimientos y actitudes mostradas por los monitores de la escuela de escuela de fútbol “vencedor” durante las prácticas y los juegos en el año 2022. **Siendo 1 no puedo opinar, 2 Muy insatisfecho, 3Insatisfecho, 4Satisfecho, 5Muy satisfecho.**

6

	1	2	3	4	5
6.1 Manejo de grupo	0	0	1	6	3
6.2 Dominio de fundamentos técnicos de fútbol	0	0	1	7	2
6.3 Dominio de fundamentos teóricos de fútbol	0	0	1	7	2
6.4 Interacción con padres y alumnos de la escuela	0	0	0	9	1
6.5 Preparación académica	2	0	0	7	1
6.6 Puntualidad	0	0	3	6	1
6.7 Motivación y estímulo que recibe por parte del profesor/a	0	0	0	7	3

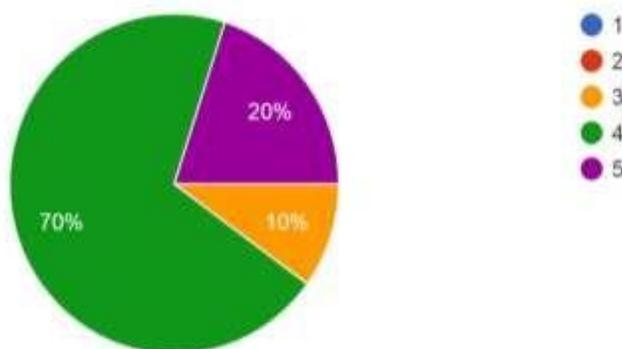
Gráfico 10 representa a la interrogante del manejo de grupo



Fuente: elaboración propia

La mayoría de los encuestados están de acuerdo en el control sobre el grupo que manejan los entrenadores a cargo de la escuela de fútbol, el 60% está satisfecho, el 30% está muy satisfecho y el 10% está insatisfecho, indica que son menores los inconvenientes que suceden en el grupo por problemas de disciplina en los jugadores.

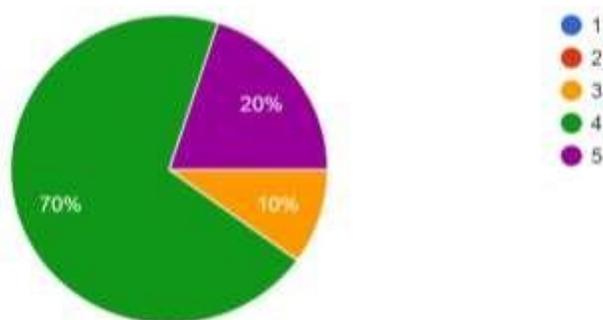
Gráfico 11 Dominio de fundamentos técnicos de fútbol



Fuente: elaboración propia

El 70% indica estar satisfecho con el dominio de los fundamentos técnicos que manejan los entrenadores en la práctica, el 20% está muy satisfecho y el 10% está insatisfecho, la mayoría de encuestados opinan que en las practicas se utilizan los fundamentos técnicos adecuados para garantizar el aprendizaje y desarrollo de los alumnos.

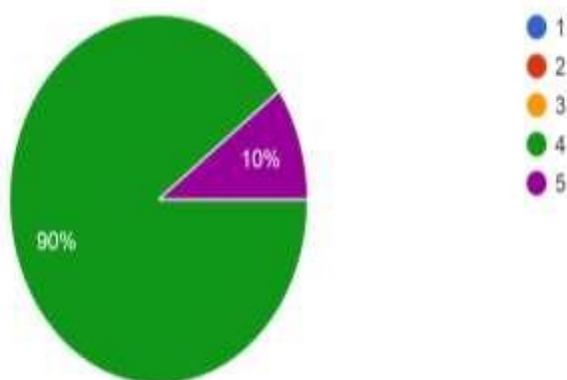
Gráfico 12 dominio de fundamentos teóricos de fútbol



Fuente: elaboración propia

De igual forma que en los fundamentos técnicos, en esta interrogante el 70% está satisfecho con los fundamentos teóricos de fútbol que manejan los entrenadores, el 20% está muy satisfecho y el 10% está insatisfecho, la mayoría está conforme con los contenidos que los entrenadores han aplicado a lo largo de las practicas para la enseñanza del fútbol.

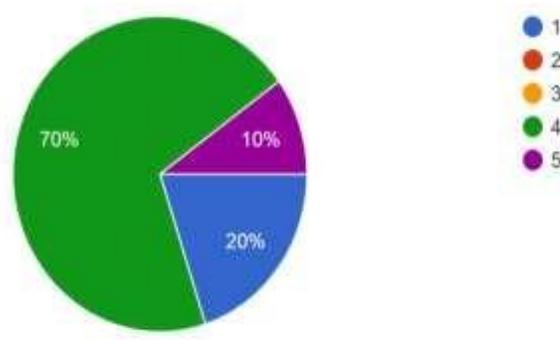
Gráfico 13 representa la interacción con padres y alumnos de la escuela de fútbol



Fuente: elaboración propia

La totalidad de encuestados está de acuerdo con la interacción interpersonal entre padres de familia y alumnos con los entrenadores, el 90% marca satisfecho, y el 10% marca muy satisfecho, dando a entender que se facilita la comunicación entre ambas partes para solventar cualquier inquietud y trabajar en conjunto por el beneficio de la escuela.

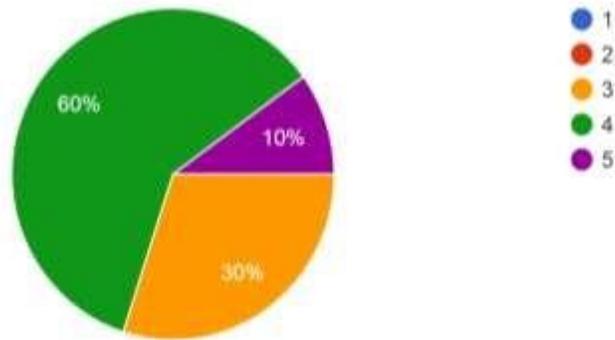
Gráfico 14 representa la preparación académica del personal técnico



Fuente: elaboración propia

En la siguiente sección que trata sobre la preparación académica de los entrenadores de la escuela de fútbol Vencedor, el 70% está satisfecho, el 20% decide no opinar sobre el tema y el 10% está muy satisfecho, la mayoría de personas encuestadas coinciden en que el nivel de preparación académica es adecuado para manejar las diferentes categorías que conforman la escuela de fútbol.

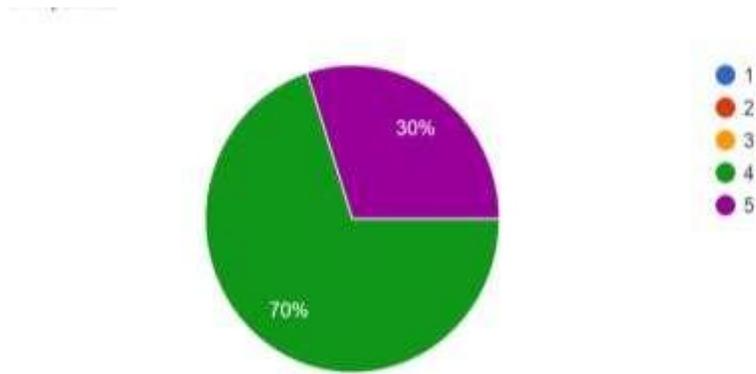
Gráfico 15 representa la puntualidad por parte del personal técnico



Fuente: elaboración propia

Con respecto a la puntualidad de los entrenadores, los resultados reflejan que el 60% está satisfecho, el 30% está insatisfecho y el 10% está muy satisfecho, la mayoría está conforme con los horarios de llegada a la cancha y el inicio de las practicas con respect a lo que le corresponde a cada nivel en la escuela de fútbol Vencedor.

Gráfico 16 motivación y estímulo que recibe por parte del profesor/a



Fuente: elaboración propia

El 100% de encuestados acuerdan que los estímulos positivos y la motivación impuesta por parte de los entrenadores hacia los alumnos tiene un grado de importancia para alcanzar el desarrollo que los niños y jóvenes necesitan personalmente, el 70% indica que está satisfecho y el 30% muy satisfecho.

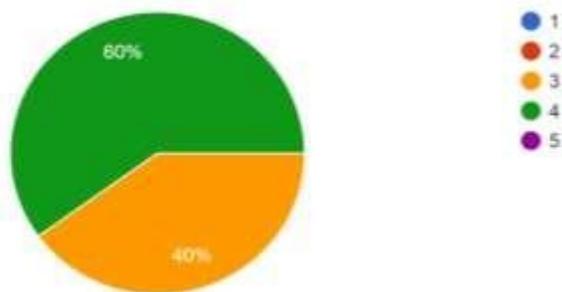
Tabla 4. Representa a material e instalaciones

Indica con una X el grado de satisfacción, sobre los materiales e instalaciones utilizados para llevar a cabo los entrenos y juegos de la escuela de fútbol “vencedor” en el año 2022.

Siendo 1 no puedo opinar, 2 Muyinsatisfecho, 3 Insatisfecho, 4 Satisfecho, 5 Muy satisfecho.

	1	2	3	4	5
7.1 Cantidad de balones de futbol por cada nivel	0	0	4	6	0
7.2 Calidad de materiales de entreno	0	0	3	7	0
7.3 Calidad de balones de competencia	1	0	1	8	0
7.4 Estado y mantenimiento de cancha	0	2	4	4	0
7.5 Uniformes	0	0	3	6	1
7.6 Material adecuado para el aprendizaje	2	0	0	8	0

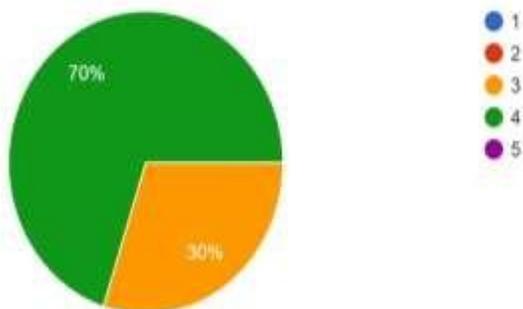
Gráfico 17 representa la opinion sobre la cantidad de balones por cada nivel



Fuente: elaboración propia

El 60% de las personas encuestadas nos dicen que estan satisfechos con la cantida de balones mientras hay un 40% nos dijeron que se sentian insatisfechos con la cantidad de balones que se encuentran en uso para la escuela de fútbol vencedor.

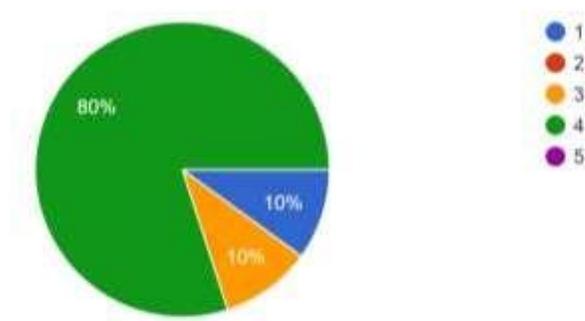
Gráfico 18 calidad de materiales de entreno



Fuente: elaboración propia

Según los resultados obtenidos un 70% dice que esta satisfecho y el 30% esta insatisfecho se puede deducir que a la mayoría le parece la calidad de los materiales sin embargo no se encuentran en un excelente estado debido a que un 30% respondió que se encuentran insatisfechos.

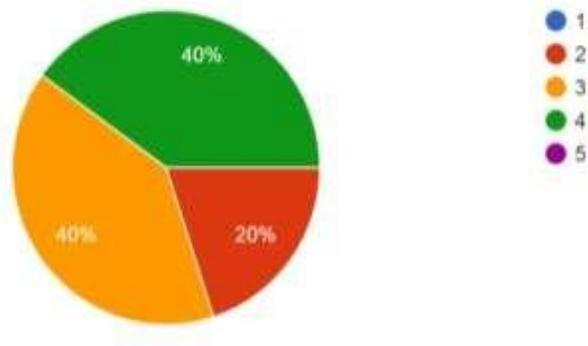
Gráfico 19 representa a la calidad de balones por competencia



Fuente: elaboración propia

Con respecto a la cantidad de balones que se ocupan en la practica deportiva el 80% esta satisfecho de la calidad que tienes los balones el 10% esta insatisfecho y el otro 10% se exento de opinar, por lo tanto se dice que un porcentaje significativo se encuentra satisfecho con la calidad de balones usados para competencias.

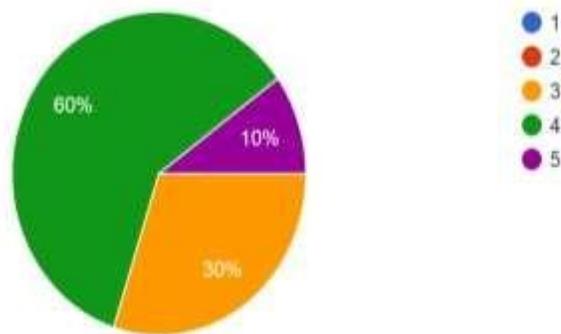
Gráfico 20 estado y mantenimiento de cancha



Fuente: elaboración propia

En el caso del mantenimiento de la cancha hay un 40% que nos hace saber que el mantenimiento es satisfecho mientras otro 40% dice lo contrario están insatisfechos con el estado y mantenimiento de la cancha y el 20% está muy insatisfecho según los resultados se observa una inconformidad sobre el estado de la cancha.

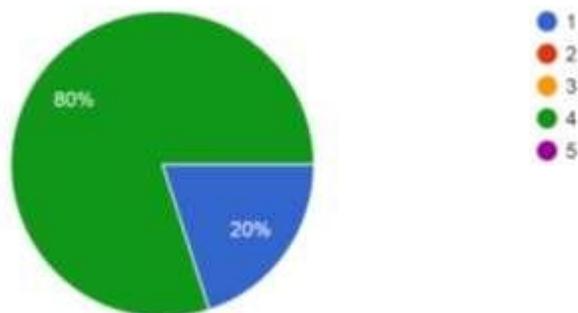
Gráfico 21 representa la opinión sobre los uniformes



Fuente: elaboración propia

Los resultados de esta gráfica muestran que hay un 60% satisfechos de el uniforme que ocupan los niveles de la escuela de fútbol y un 30% que se encuentran insatisfecho con el uniforme un 10% esta muy satisfecho con la vestimenta que ocupan los niños para el desarrollo de cada partido, se deduce que la mayoría les parece el uniforme que se les ha proporcionado.

Gráfico 22 material adecuado para el aprendizaje



Fuente: elaboración propia

En el caso de los materiales para el aprendizaje de los niños un 80% hace saber que esta satisfecho mientras un 20% esta exento en opinar esto nos dice que el maerial de aprendizaje de los niños esta en muy buenas condiciones para la enseñanza.

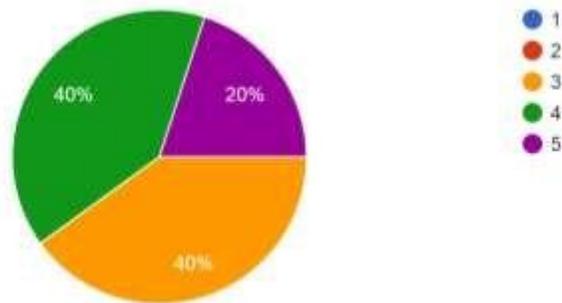
Tabla 5 representa las interrogantes sobre las vías de comunicación

Indique con una X el grado de satisfacción obtenido al utilizar las vías de comunicación utilizadas en los asuntos relacionados con la escuela de fútbol “Vencedor” en el año 2022. **Siendo 1 no puedo opinar, 2 Muy insatisfecho, 3 Insatisfecho, 4 Satisfecho, 5 Muy satisfecho.**

8

	1	2	3	4	5
8.1 La red social que utilizan para comunicarse es la adecuada	0	0	4	4	2
8.2 Cuando tiene alguna duda, se le responde de inmediato	0	1	2	7	0
8.3 Comunicación directa con los entrenadores	1	0	2	4	3
8.4 Publicidad adecuada para la escuela de fútbol en redes sociales	1	0	3	5	1
8.5 Información sobre juegos y entrenos con anticipación	0	0	0	9	1

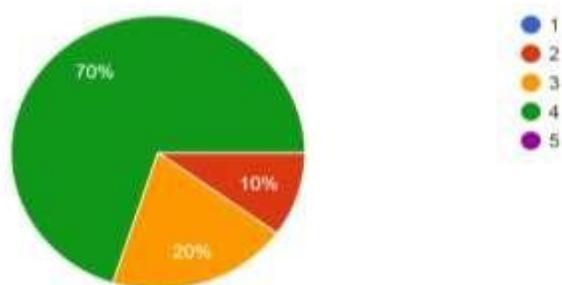
Gráfico 23 representa las interrogantes sobre redes sociales



Fuente: elaboración propia

Las redes sociales son un medio de comunicación que pueden facilitar la información entre padres y entrenadores. Esta gráfica nos dice que un 40% está satisfecho, el otro 40% está insatisfecho y el 20% está muy satisfecho. Este ítem nos muestra que hay muy buena comunicación en diferentes redes sociales.

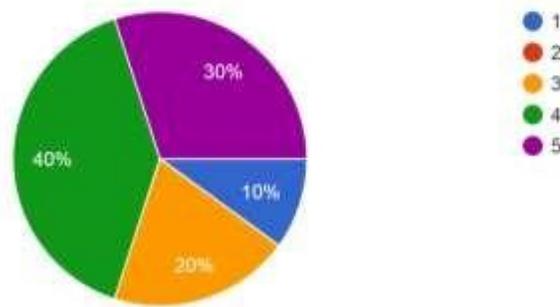
Gráfico 24 representa a la interrogante cuando tiene alguna duda, se le responde de inmediato



Fuente: elaboración propia

La mayoría de los encuestados nos dicen que un 70% esta satisfecho el 20% insatisfecho y el otro 10% muy insatisfecho nos dan a entender que los entrenadores estan pendientes a cualquier duda que los padres de familia tengan.

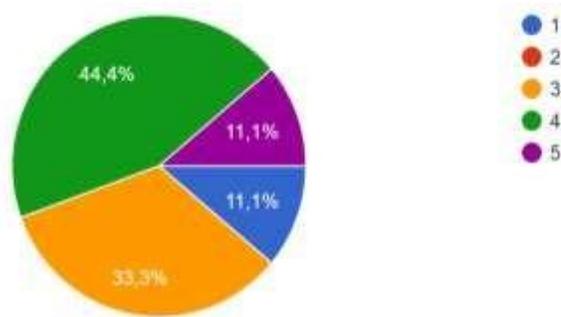
Gráfico 25 comunicación directa con los entrenadores



Elaboración propia

El 40% esta satisfecho con la comunicacion directa con el entrenador el 30% esta muy satisfecho el 20% esta insatisfecho el 10% no pudo opinar como podemos observar en los resultados existe una muy buena comunicacion directa con el entrenador y son pocos los encuestados que estan insatisfechos.

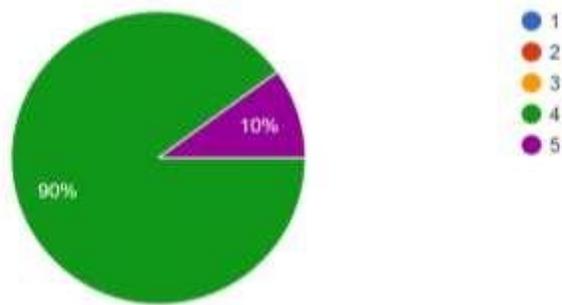
Gráfico 26 publicidad adecuada para la escuela de fútbol en redes sociales



Fuente: elaboración propia

La gráfica nos explica que un 44.4% de encuestados está satisfecho con la publicidad en redes sociales mientras tanto un 33.3% están insatisfechos el otro 11.1% están muy satisfechos y el 11.1% deciden no dar su opinión.

Gráfica 27 representa la pregunta sobre la difución de información sobre juegos y entrenos con anticipación



Fuente: elaboración propia

En este gráfico se puede ver que la información que se da para los diversos juegos de la escuela o los entrenos se realizan de un manera muy eficaz teniendo un 90% satisfecho y el otro 10% muy satisfecho.

2.5 Conclusiones

Los datos obtenidos tienen tendencia a las personas que están relacionadas con la escuela de fútbol de "vencedor" de San Pedro Martir, San Rafael Obrajuelo, entre ellas tiene una edad entre los 16 y 36 años, tanto como padres y alumnos de la escuela de fútbol ya que ellos tienen un conocimiento de cómo se desempeña la escuela.

Se tomaron datos de alumnos y padres, para ver distintos puntos referente a la escuela y su actualidad, tanto de los alumnos como de los padres que pueden tener un punto de vista más detallado para poder ver la escuela y su desempeño como tal, y de los alumnos para la evaluación de las clases y profesores y su desempeño como escuela de fútbol.

La escuela fue evaluada a tal punto de saber su desarrollo tanto en competencia como en los distintos entrenos con los profesores la motivación y preparación en cada entrenamiento, materiales en óptimas condiciones para poder llevar a cabo un entreno idóneo para el alumno y su buen desarrollo tanto físico como técnico.

Lo más satisfactorio es saber que en su totalidad, es más positivo lo que la escuela brinda como institución tanto como instalaciones y materiales como personal profesional y está muy capacitada y apta para brindar un esparcimiento óptimo para jóvenes niños y adultos, pero siempre buscando la perfección.

2.6 Recomendaciones:

Planificar un macrociclo por cada nivel desde la pretemporada hasta las terminación de la competencia por parte de INDES, para tener un mayor control de cada entrenamiento y de las cargas de los alumnos, tener una mayor comunicación con los padres y saber las labores de los alumnos fuera de la escuela ya que es una relación de vida cotidiana y puede influir en el rendimiento deportivo del niño.

Mantener en optimas condiciones las intalaciones, no descuidar baños o areas dónde los padres puedan estar con una comodidad y así disfrutar del entrenamiento de la mejor manera y hacerlos sentir que son partes de la escuela y que sin ellos no se podria estar realizando las actividades de la mejor manera.

disponer de buena publicidad tanto en redes sociales como en la misma escuela y sector aledaño a la escuela de fútbol para que se pueda difundir las actividades que se van a realizar y así promover a que sea una escuela mayor tanto en lo profesional y acaparar la atención de aquellos que aun no estan convencidos del trabajo y buen desempeño que esta realizando la administración y empleados refiriendose a los entrenadores que estan haciendo crecer la escuela de una buena manera y que sobresalgan en las competiciones.

**LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN ESPECIALIDAD EN
EDUCACIÓN FÍSICA, DEPORTES Y RECREACIÓN**



CRITERIOS

INTEGRANTES:

Denys Enmanuel Valladares Carranza VC15040

Dora Esmeralda Vásquez Rolin VR16041

Walter Afrodicio Vásquez Hernández VH15007

José Daniel Chávez Garcia CG

Ciudad Universitaria, 17 de septiembre del 2022

Sección 3 gestion de calidad

3.1 Introduccion.

En este presente trabajo damos a conocer la evaluación obtenida mediante herramientas como encuesta y obtención de datos, siendo esta una evaluación para la escuela VENCEDOR de San Pedro Martir La Paz, y así poder evaluar que argumentos o que tipo de acciones ha realizado la administración como el cuerpo técnico y también los alumnos para sobre llevar adelante la escuela y poder seguir creciendo tanto en el departamento de la paz como a nivel nacional,

La administración tiene un papel muy fundamental es guiar y poder tener a unos profesionales capacitados para el crecimiento de la escuela también el gestionar y llevar el marketing de la escuela a niveles estratosféricos que se vea una buena administración por parte de ellos, teniendo buenas acciones y que puedan atraer a gente no solo de La Paz si no de todo el país de El Salvador.

El cuerpo técnico de todos los niveles también tienen que ser evaluados para poder llevar un control de calidad del personal altamente capacitado y así los alumnos tengan un buen nivel técnico en cada participación de torneo, y que la escuela crezca y sea atracción para gente que quiera llevar a sus hijos a la escuela de San Pedro Martir "VENCEDOR".

Otra pieza fundamental a evaluar son los alumnos ya que es una pieza importante dentro de la escuela son el pilar de estas instituciones son quienes llevan a cabo el desempeño de tener en alto la institución de fútbol, su rendimiento se tiene que evaluar para así poder tener un parámetro establecido de mejora o ir por un buen camino siendo así quienes tienen que estar en constante evaluación.

Y así es este trabajo a demostrar el nivel y calificación de la escuela tanto administrativa como deportiva como para los técnicos y alumnos de dicha institución deportiva con

nuestras herramientas podremos tener un percance y poder determinar en que nivel tendremos a la escuela “VENCEDOR” de san pedro martir

3.2 Puntuación asignada a cada criterio del modelo

N°	CRITERIOS DE AGENTES	PUNTUACIÓN	N°	CRITERIOS RESULTADOS	PUNTUACIÓN
1	Liderazgo	100	6	Resultados en los clientes	200
2	política y estrategia	80	7	Resultados en las personas	90
3	personas	90	8	Resultados en la sociedad	60
4	Alianzas y recursos	90	9	Resultados clave	150
5	Procesos	140			
	sub total	500		sub total	500
Total 1000					

3.3 CRITERIOS AGENTES

3.3.1 Bloque para el criterio de liderazgo (100 puntos)

Con la finalidad de conocer la calidad de gestión y control del desarrollo de las funciones que se realizan dentro de la escuela de fútbol “vencedor” San Pedro Mártir se ejecuta el presente instrumento de autoevaluación.

En la escala del 0 al 5 Marque con una **X** la opción que considere correcta siendo 0 la menor puntuación y 5 la máxima según la tabla de referencia.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de observación para la recolección de datos)

0	1	2	3	4	5
---	---	---	---	---	---

Identidad	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
-----------	---	-----	-----	------	------	------

EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
1a. 1) Se mantienen visibles tanto la misión como la visión de la institución para darla a conocer a los clientes.			X			
1a.2) Se refleja la motivación en el personal de la institución en cuanto al modelo de trabajo que aplica la escuela de fútbol.				X		
1a.3) Se respetan las opiniones de todos los integrantes de la directiva para la ejecución de planes y estrategias enfocadas al mejoramiento de la institución.				X		
1a.4) Los usuarios de la organización reflejan y ponen en práctica los valores que identifican a la institución		X				
1a.5) Se motiva a trabajar en equipo en las áreas de la institución.					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.52						

Sistema de gestión	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
1b.1) Se desarrolla un sistema de gestión con base a las necesidades de la organización				x		
1b.2)La escuela de fútbol vencedor refleja su políticas y estrategias en la enseñanza del deporte				X		
1b.3)Participan todos los integrantes de la directiva de la escuela de fútbol vencedor en la creación de plan estratégico anual			X			
1b.4) Se mantiene un control para medir los resultados establecidos			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.4						

Relaciones externas	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
1c.1) La escuela de fútbol vencedor cumple con las expectativas deseadas por los usuarios					X	
1c.2) Se establecen alianzas para que los integrantes destacados de la escuela de fútbol vencedor puedan desempeñarse profesionalmente a futuro				X		
1c.3) Se establecen alianzas con actores locales y regionales			X			
1c.4) Se otorga reconocimiento a los integrantes destacados de la escuela de fútbol vencedor					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.52						

Relaciones internas	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
1d.1) Se da a conocer la misión, visión y planes estratégicos de la escuela de fútbol a todos los integrantes de la organización				X		
1d.2) Tiene libertad de expresión dentro de la organización de la escuela de fútbol					X	
1d.3) Se promueve la igualdad de oportunidades dentro de la organización					X	
1d.4) Se toma en cuenta las opiniones de los usuarios en las actividades que se necesita mejorar			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.52						

Gestión de cambio	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
1e.1) Se identifican los aspectos que necesitan cambiar dentro de la organización				X		
1e.2) Se comunican los cambios a los usuarios de la escuela de fútbol			X			
1e.3) Se brinda apoyo a aquellas personas que promueven la gestión para mejorar el desarrollo de la escuela de fútbol				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.32						

3.3.2 Bloque para el criterio de política y estrategia (80 puntos)

Como implanta la organización las políticas y estrategias en todos los grupos apoyada por planes, objetivos y metas.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de observación para la recolección de datos)

En el subcriterio 2a utilice

Identidad	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
2a.1) se realiza un análisis de los objetivos y metas que se tienen como organización en la actualidad como en el futuro				X		
2a.2) se analizan las necesidades o expectativas que tienen los usuarios sobre el servicio				x		
2a.3) se identifican los avances que se producen en el mercado de la escuela de fútbol vencedor incluidos las actividades de competencia		x				
TOTAL DE PUNTOS 0.28						

En el subcriterio 2b utilice

Sistema de gestión	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
2b.1)Se analiza la información descrita en el plan estrategico y en el POA				X		
2b.2)Se comparan los resultados de rendimiento con otros organismos de competencia			x			
2b.3)Se revisan los datos obtenidos sobre imagen externa y conocimiento de marca		x				
2b.4)Se incluyen mecanismos innovadores en el plan de gestión		x				
TOTAL DE PUNTOS 0.28						

En el subcriterio 2c utilice

Relaciones externas	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
2c.1)Se actualize la politica y estrategia de manera coherente con las necesidades de los usuarios				X		
2c.2)Las alianzas con las que cuenta la escuela de fútbol vencedor ayudan a cumplir con las politica y estrategia de la organización			X			
2c.3)Se muestra a los directivos las politicas y estrategias constantemente				X		
2c.4)Se agregan resultados sociales y medio ambientales en la creación de politicas y estrategias				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.44						

En el subcriterio 2d

Relaciones internas	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
2d.1)Se crean procesos clave para hacer realidad la politica y estrategia				X		

2d.2)Se da a conocer la politica y estrategia a los usuarios y administradores				X		
2d.3)Se monitorea y registra el progreso alcanzado				X		
2d.4)Se revela la política y estrategia de la escuela de fútbol vencedor y los resultados alcanzados				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.48						

3.3.3 Bloque para el criterio personas (90 puntos)

Como la organización involucra a las personas en el manejo de la escuela de fútbol vencedor.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de observación para la recolección de datos)

Para el subcriterio 3a utilice

Gestión de recursos humanos	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
3a. 1) Se fomentan las estrategias y políticas sobre los recursos humanos				X		
3a.2) Se involucran los recursos humanos en las políticas y estrategias creadas por la organización de la escuela de fútbol vencedor		x				
3a.3) Se fomenta la igualdad de género en el área administrativa de la escuela de fútbol vencedor				X		
3a.4) Se utilizan metodologías innovadoras para trabajar en la escuela de fútbol vencedor					X	
3a.5) Se fomenta la inclusión en los organizadores y en los usuarios de la escuela de fútbol vencedor					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.60						

Para el subcriterio 3b utilice

Desempeño	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
3b. 1) La escuela de fútbol vencedor identifica y satisface las competencias de sus usuarios					X	
3b.2) Se capacita frecuentemente a las personas líderes de la organización para garantizar un excelente aprendizaje				X		
3b.3) Se crean oportunidades de formación superior para los usuarios			X			
3b.4) Se fomenta el trabajo en equipo					X	
3b.5) Se cumplen los objetivos personales y de equipo en la escuela de fútbol vencedor			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.60						

Para el subcriterio 3c utilice

Implicación y participación	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
3c.1) Se apoya la participación individual y por equipos por parte de la escuela de fútbol vencedor					X	
3c.2)Se proporcionan oportunidades que estimulen la implicación y respalden un comportamiento innovador y creativo				X		
3c.3) se forma a los directivos para que desarrollen e implanten directrices que faculten a las personas de la escuela de fútbol para actuar con independencia.			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.36						

Para el subcriterio 3d utilice

Comunicación interna	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
3d. 1) Se identifican las necesidades de diálogo y comunicación					X	
3d.2) Se incluyen planes de comunicación en las políticas y estrategias			X			

3d.3) Se crean oportunidades para compartir las mejores prácticas				X		
3d.4) Se mantiene en constante movimiento el uso de las plataformas de redes sociales por parte de escuela de fútbol vencedor					X	
3d.5) Se implementan dinámicas con los usuarios para alcanzar mayores seguidores en las redes sociales				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.64						

Para el subcriterio 3e utilice

Reconocimientos	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
3e. 1) Se da reconocimiento a los empleados para mantenerlos en sus responsabilidades					X	
3e.2) Se fomenta los hábitos de higiene, cuidado del medio ambiente y responsabilidades sociales			X			
3e.3) Se establecen los beneficios sociales con respecto a su salud y goce de salarios				X		
3e.4) Se respeta la diversidad cultural y se crean actividades enfocadas a este ámbito				X		
3e.5) Se proporcionan recursos y servicios que satisfagan los mínimos legales					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.64						

3.3.4 Bloque para el criterio de alianzas y recursos (90 puntos)

De qué forma la organización gestiona y planifica sus alianzas para obtener apoyo externo en cuanto a sus necesidades de desarrollo y optimizar los recursos.

Indique la existencia de evidencia sobre la implementación de acciones relacionadas con las siguientes afirmaciones.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de encuesta para la recolección de datos)

Utilice el esquema de respuestas concreto para cada ítem, en el subcriterio 4a utilice

colaboraciones	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
4a.1) Se evalúan puntos a mejorar en cuánto a los recursos que se poseen actualmente.				X		

4a.2) Se identifican alianzas con organizaciones que ofrezcan el servicio adecuado para maximizar el potencial de la institución.					X	
4a.3) Se procura mantener la calidad de servicio a los participantes de la institución con las alianzas que se realizan.					X	
4a.4) Se identifican sociedades que busquen objetivos afines a los que como institución se pretenden.			X			
4a.5) Se asegura apoyo mutuo al momento de gestionar una alianza.			X			
4a.6) Se motiva a la creatividad de los involucrados para optimizar los recursos actuales.			X			
4a.7) Se procura mantener comunicación constante con los socios.				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.80						

En el subcriterio 4b utilice el siguiente:

Gestión recursos económicos	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
4b.1) Se evalúan las inversiones a futuro a modo de prevenir y evitar riesgos financieros.					X	
4b.2) Se establece un panorama amplio de posibles inversiones que beneficien los intereses de la institución.			X			
4b.3) Se implementa un plan estratégico que procure optimizar la gestión de los recursos.			X			
4b.4) Se elabora un informe de balances entre pérdidas y ganancias detalladamente.		X				
4b.5) Se desarrolla una metodología adecuada para la distribución de los recursos económicos.				X		
4b.6) Se mantiene en constante actualización el plan de gestión de los recursos económicos y financieros.					X	
4b.7) Se implementa en la institución una política sobre el manejo adecuado de los recursos financieros.					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.80						

En el subcriterio 4c utilice el siguiente:

Gestión recursos materiales	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
-----------------------------	---	------	------	------	------	------

EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
4c.1) Se desarrolla un plan de evaluación periódica de materiales y equipo para garantizar su uso adecuado.					X	
4c.2) Se procura llevar el mantenimiento apropiado de equipo y materiales para asegurar su duración y eficacia.			X			
4c.3) Se implementa una política institucional sobre el uso correcto de los edificios y materiales.		X				
4c.4) Se utilizan los recursos y materiales en el tiempo de duración establecido y posteriormente se reemplazan.					X	
4c.5) Se construye un inventario con la clasificación de materiales y equipos que se utilizan.			X			
4c.6) Se mantienen actualizados los inventarios de materiales y equipos.				X		
4c.7) Se implementa un plan que garantice la higiene y salubridad en los edificios.		X				
4c.8) Se disminuyen y reciclan los residuos.	X					
4c.9) Se optimizan los espacios adecuándolos para garantizar un trabajo eficiente.					X	
4c.10) Se optimiza el uso del transporte.				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.96						

En el subcriterio 4d utilice el siguiente:

tecnología.	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
4d.1) Se desarrolla una estrategia de manejo de la tecnología para el crecimiento de la institución en todos sus ámbitos.				X		
4d.2) Se implementa una política de aprendizaje al uso de la tecnología dentro de la institución.				X		
4d.3) Se mantiene actualizado sobre el avance de la tecnología y los beneficios que se obtienen.					X	
4d.4) Se utilizan los recursos tecnológicos de forma adecuada para el funcionamiento de la institución.					X	
4d.5) Se utiliza la tecnología para mantener comunicación interna en la institución.				X		

4d.6) Se utiliza la tecnología para mantener comunicación con socios externos y usuarios involucrados con la institución.				X		
4d.7) Se garantiza la seguridad tecnológica durante su uso para los intereses de la institución.				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.92						

En el subcriterio 4e utilice el siguiente:

Gestión del conocimiento.	0	0.04	0.08	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
4e.1) Se evalúan los requerimientos de conocimiento que la institución necesita para implementarlos posteriormente.					X	
4e.2) Se actualizan periódicamente en cuanto a información relevante sobre la institución.			X			
4e.3) Se asegura el manejo y distribución adecuada de los recursos informativos.				X		
4e.4) Se garantiza transparencia durante los planes de gestión de la información.				X		
4e.5) Se brinda la información requerida por los usuarios de la institución.			X			
4e.6) Se motiva a los integrantes de la institución a aportar sobre información actualizada que sea de beneficio.			X			
4e.7) Se incentiva a la política de uso adecuado del conocimiento para el beneficio mutuo.			X			
4e.8) Se garantiza brindar información requerida por los agentes externos a la institución.		X				
4e.9) Se genera en la institución un clima de innovación y creatividad mediante el uso de los recursos adecuados de información y conocimiento.		X				
TOTAL DE PUNTOS 0.80						

(En el siguiente criterio se utilizó el método de encuesta para la recolección de datos)

3.3.5 Bloque para el criterio de procesos (140 pts.)

La forma en cómo se manejan los procesos administrativos y de interacción entre clientes y usuarios de la institución.

Indique la existencia de evidencia sobre la implementación de acciones relacionadas con las siguientes afirmaciones.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de encuesta para la recolección de datos)

En el subcriterio 5ª utilice el siguiente

Gestión	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
5a.1) Se planifica el diseño que se utiliza para los procesos de gestión administrados por la institución.					X	
5a.2) Se identifica el interés de cada proceso y se gestiona de manera adecuada para alcanzar los objetivos.			X			
5a.3) Se establece el sistema de gestión de procesos.		X				
5a.4) Se aplican en la gestión los procesos de acorde a la política de la institución.			X			
5a.5) Se implantan indicadores de proceso y se establecen objetivos de rendimiento.			X			
5a.6) Se evalúa la eficacia del esquema general de procesos garantizando un beneficio significativo en la institución.		X				
TOTAL DE PUNTOS 0.48						

En el subcriterio 5b utilice el siguiente:

Mejora continua	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
5b.1) Se identifican situaciones de posibles mejoras en los procesos que se realizan.				X		
5b.2) Se implementa una política de motivación hacia el personal para aportar ideas sobre crecimiento e innovación en cuanto a métodos que se utilicen en los procesos que realiza la institución.					X	
5b.3) Se estimula el valor apreciativo hacia los clientes con los procesos realizados.					X	

5b.4) Se utilizan herramientas innovadoras que faciliten el trabajo y genere el interés de los clientes.					X	
5b.5) Se establecen los métodos adecuados para la aplicación de nuevos procesos.					X	
5b.6) Se evalúan los resultados obtenidos de acuerdo a los procesos previamente implementados.						
TOTAL DE PUNTOS 0.76						

En el subcriterio 5c utilice el siguiente:

Orientación al usuario	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
5c.1) Se utilizan técnicas de investigación de mercado para evaluar necesidades e intereses de los clientes en cuanto a productos que se ofrecen.				X		
5c.2) Se plantea un plan de revisión constante a los productos y servicios que actualmente se ofrecen para garantizar la satisfacción de los clientes.					X	
5c.3) Se diseñan estrategias innovadoras que garanticen un desarrollo en los productos y servicios ofrecidos con el fin de atraer futuros clientes.				X		
5c.4) Se utilizan las nuevas tecnologías como herramienta que potencie el desarrollo de productos y servicios.					X	
5c.5) Se desarrollan nuevos productos que atraigan la atención de clientes actuales y potenciales.					X	
5c.6) Se implementa el talento y las capacidades del personal de la institución para el desarrollo de los productos.					X	
5c.7) Se incentiva al personal a trabajar constantemente en el desarrollo de productos y servicios novedosos.			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.96						

En el subcriterio 5d utilice el siguiente:

Servicio de atención	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
5d.1) Se poseen los productos y el servicio acorde a los fines e intereses que la institución demanda.						X

5d.2) Se producen servicios que atraigan la atención de los clientes.						X
5d.3) Se procura garantizar la calidad de productos y servicios antes de brindarlos a los clientes.						X
5d.4) Se brinda el mantenimiento necesario a los productos para dar una buena referencia los clientes.						X
TOTAL DE PUNTOS 0.80						

En el subcriterio 5e utilice el siguiente:

relaciones con los clientes	0	0.4	0.8	0.12	0.16	0.20
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
5e.1) Se conocen las necesidades y preferencias de los clientes en cuanto al servicio requerido.				X		
5e.2) Se organiza la información e interrogantes provenientes de los clientes.					X	
5e.3) Se cuenta con un espacio para que los clientes dispongan sus comentarios, quejas, sugerencias acerca de la institución.			X			
5e.4) Se utiliza la observación como método de evaluación para determinar la satisfacción de los clientes en cuanto al trato que se les brinda por parte de la institución.				X		
5e.5) Se establecen alianzas con clientes que añadan valor a la cadena logística.					X	
5e.6) Se evalúan comentarios y sugerencias de los clientes para ser tomados en cuenta y mejorar algunos puntos en cuanto a la relación con los mismos.			X			
5e.7) Se asesora a los clientes sobre el uso de responsable de los productos.					X	
TOTAL DE PUNTOS 0.88						

3.3.6 Criterio de resultados en los clientes (200 puntos) Bloque

para el criterio de resultados en los clientes.

Se esta tomando en cuenta mejorar el ambiente dentro de las instalaciones y equipo deportivo de la escuela vencedor.

Indique con una X la respuesta que considere adecuada a la cuestión.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de encuesta para la recolección de datos)

Subcriterio 6a utilice

Percepcion.	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
6a.1 ¿se ocupan de manera adecuada los beneficios obtenido de las empresas que brindan su apoyo a la escuela vencedor				X		
6a.2 ¿son transparentes con las obras realizadas y donaciones a la escuela vencedor por parte de los administradores				X		
6a.3 ¿son transparentes con las obras realizadas y donaciones a la escuela vencedor por parte de los administradores				X		
TOTAL DE PUNTOS 0.90						

En el subcriterio 6b utilice

Rendimiento	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
6b.1¿Los entrenadores realizan sesiones adecuadas a cada nivel de la escuela vencedor				X		
6b.2¿Los alumnos acatan las indicaciones de los entrenadores en cada sesión de entrenamiento				X		

6b.4¿La escuela vencedor realiza un buen papel en el torneo realizado por INDES				X		
6b.5¿los administradores tienen en buen estado las instalaciones de la escuela vencedor tanto para los alumnos y los padres de familia		X				
TOTAL DE PUNTOS 1.00						

3.3.7 Bloque para el criterio resultados en la personas (90 puntos)

De que forma el entrenador puede mostrar a los padres de familia los resultados positivos en los niños, niñas y jóvenes.

Indique la existencia de evidencia sobre la implementación de acciones relacionadas con las siguientes afirmaciones.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de entrevista para la recolección de datos)

En el subcriterio 7a utilice

Reconocimientos	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
7a. 1) el espacio en que realizan el entrenamiento de la escolita de futbol es apto.			X			
7a.2) El horario en que se realiza los entrenamientos de la escolita de futbol es apropiado				X		
7a.3) Oportunidades de desarrollo y promoción profesional dentro de la institución				X		
7a.4) Grado de capacitación profesional de los entrenadores de cada nivel.			X			
7a.5) Reconocimientos a los esfuerzos realizados por los 5 niveles de la escolita de futbol			X			
TOTAL DE PUNTOS 1.20						

En el subcriterio 7b utilice

Reconocimientos	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
7b. 1) el entrenador se comunica de una forma adecuada con los niños, niñas y jóvenes al momento del encuentro deportivo.				x		
7b.2) el rendimiento que desarrolla el entrenador es adecuado				X		
7b.3) participación de las personas en grupos de mejora de la organización para la escuela de futbol				X		
7b.4) relación de las personas con el cumplimiento de resultados en la institución.			X			
7b.5) cumplimiento de objetivos en la repercusión de las políticas y acciones formativas			X			
TOTAL DE PUNTOS 1.30						

3.3.8 Bloque para criterio resultados en la sociedad (60 puntos) la forma en que está consiguiendo la organización socialmente a nivel de la comunidad local

Indique la existencia de evidencia sobre la implementación de acciones relacionadas con las siguientes afirmaciones.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de entrevista para la recolección de datos) En el subcriterio 8a utilice

Relaciones internas	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
8a.1) Difusión de información que sea de relevancia para el conjunto de la sociedad.				X		
8a.2) relaciones con autoridades competentes relacionadas con las actividades de la escolita de fútbol			X			
8a.3) los diferentes canales o medios de comunicación benefician para el apoyo a la escolita de futbol			X			
8a.4) Utilizan de manera adecuada los diferentes accesos de comunicación			X			
TOTAL DE PUNTOS 0.90						

En el subcriterio 8b utilice

Relaciones internas	0	0.10	0.20	0.30	0.4	0.5
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
8b.1) mejoras en la organización en productividad social				X		
8b.2) fomentar el uso de transporte público para toda la comunidad		X				
8b.3) Procuran que los niños, niñas y jóvenes cumplan las diferentes normas de la escuela de futbol			X			
8b.4) Boletas de información para los padres de familia para las diferentes actividades		X				
TOTAL DE PUNTOS 0.70						

3.3.9 Bloque para el criterio de resultados claves (150 puntos)

Metas alcanzadas por la administración de la escuela vencedor de acuerdo a lo material como deportivo.

(En el siguiente criterio se utilizó el método de entrevista para la recolección de datos)

Para el subcriterio 9a utilice

Resultados	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
9a.1 Las instalaciones se remodelaron por parte de la administración de la escuela vencedor		X				
9a.2 ¿El cuerpo técnico realiza un plan de entreno para cada inicio de torneo.		X				
9a.3 ¿los alumnos se mantienen activos en cada sesión de entrenamiento?			X			
9a.4 ¿Realizan buen papel en cada torneo los distintos niveles de la escuela vencedor				X		
9a.5 ¿La escuela vencedor está sobresaliendo como institución deportiva dentro del departamento de la paz			X			

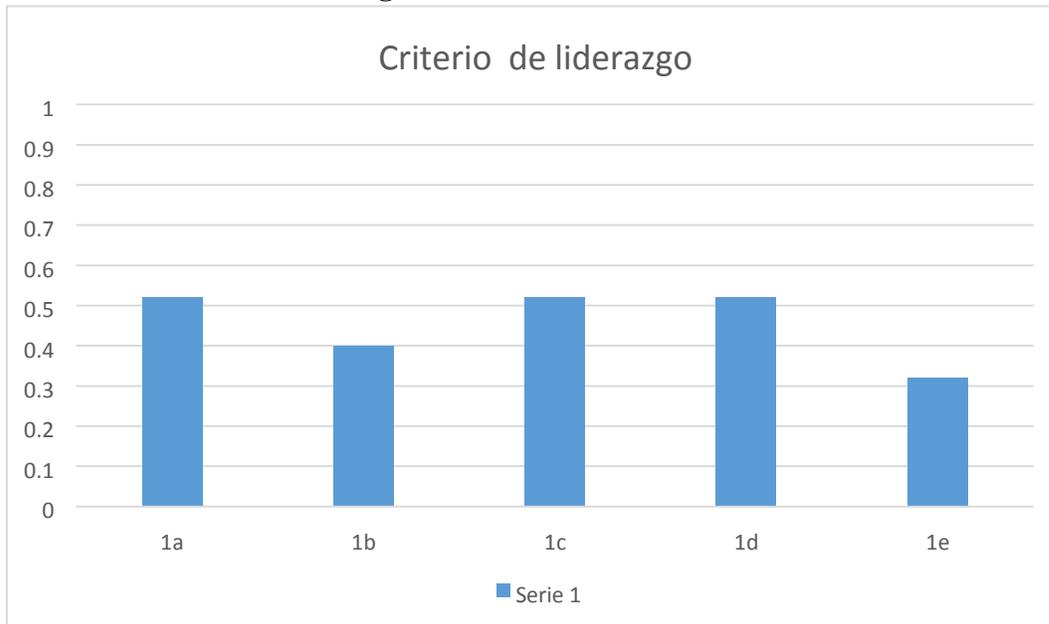
TOTAL DE PUNTOS 0.90

Para el subcriterio 9b utilice

Indicadores	0	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50
0.20 EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN	0	1	2	3	4	5
9b 1. En lo administrativo reañizaron de manera eficiente los objetivos puestos desde que tomaron la riendas de la escuela vencedor.			X			
9b 2. Los entrenadores tiene buena metodologia de entrenamiento para planificar la temporada de la escuela vencedor.				x		
9b 3. Los alumnos vienen con entusiasmo a los entrenamientos y se desempeña de manera eficiente en los torneos de INDES.				X		
9b 4. La escuela vencedor sobresale como una de las mejores escuela dentro del departamento de la paz.			X			
9b 5. Las instalaciones han sido mejoradas por parte de la administracion en beneficio de los alumnos, entrenadores y padres de familia		X				
TOTAL DE PUNTOS 1.10						

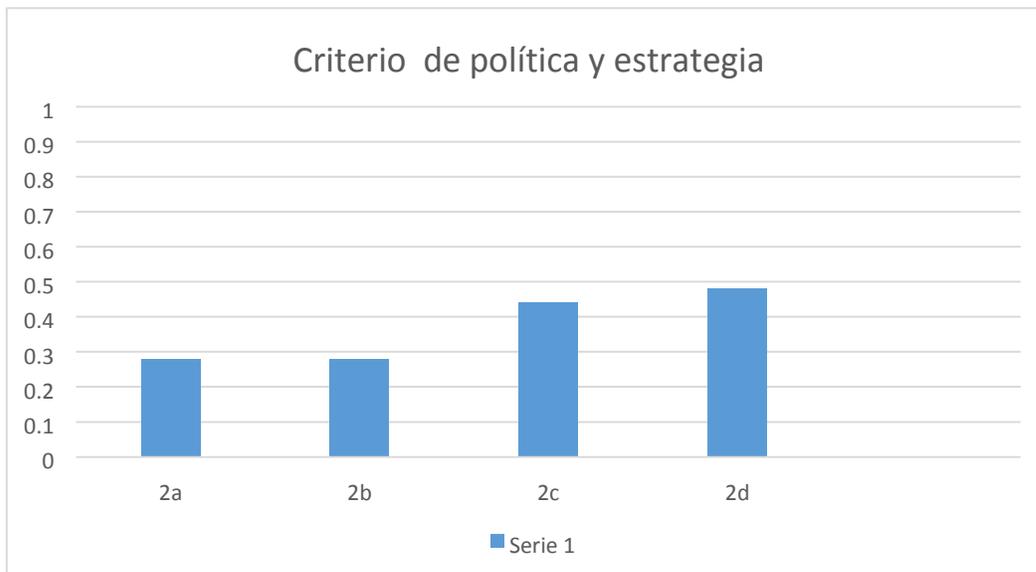
3.4 Representaciones graficas

Gráfico 1: Criterio 1 liderazgo



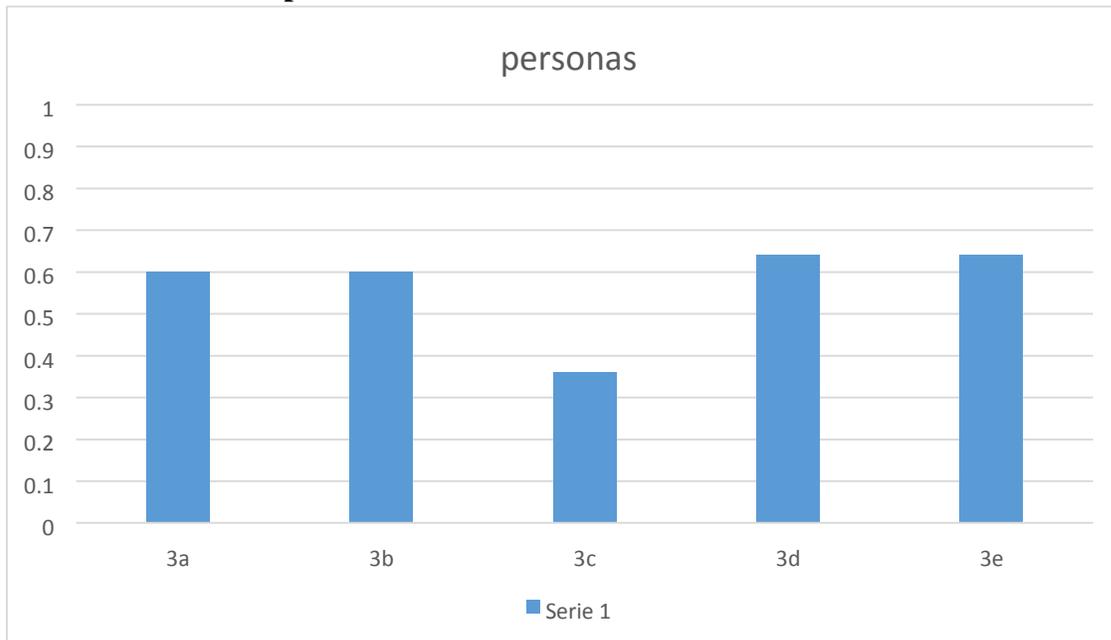
Para el criterio de liderazgo se otorgan 100 puntos divididos en 5 subcriterios dando como resultado 20 puntos los cuales están expresados en 0.20 que es la escala máxima de puntuación, en el subcriterio 1a identidad se obtuvo 0.52 de 1 posible, subcriterio 1b sistema de gestión se obtuvo 0.40 de 0.80 posible, subcriterio 1c relaciones externas se alcanzó un resultado de 0.52 de 0.80 posible, 1d relaciones internas se tuvo un alcance de 0.52 del 0.80 máximo para el ultimo subcriterio 1e gestión de cambio se obtuvo 0.32 de 0.60 de alcance máximo.

Gráfico 2: Criterio 2 política y estrategia



Para el criterio de política y estrategia se otorgaran un total de 80 puntos que estaran divididos en 4 subcriterios dando como resultado 20 puntos los cuales estan expresados en 0.20 escala máxima, en el subcriterio 2a identidad 0.28 de 0.60 posibles, subcriterio 2b Sistema de gestión 0.28 de 0.80 posibles, subcriterio 2c relaciones externas 0.44 de 0.80 posibles, 2d relaciones internas 0.48 de 0.80 de alcance máximo.

Gráfico 3: criterio 3 personas



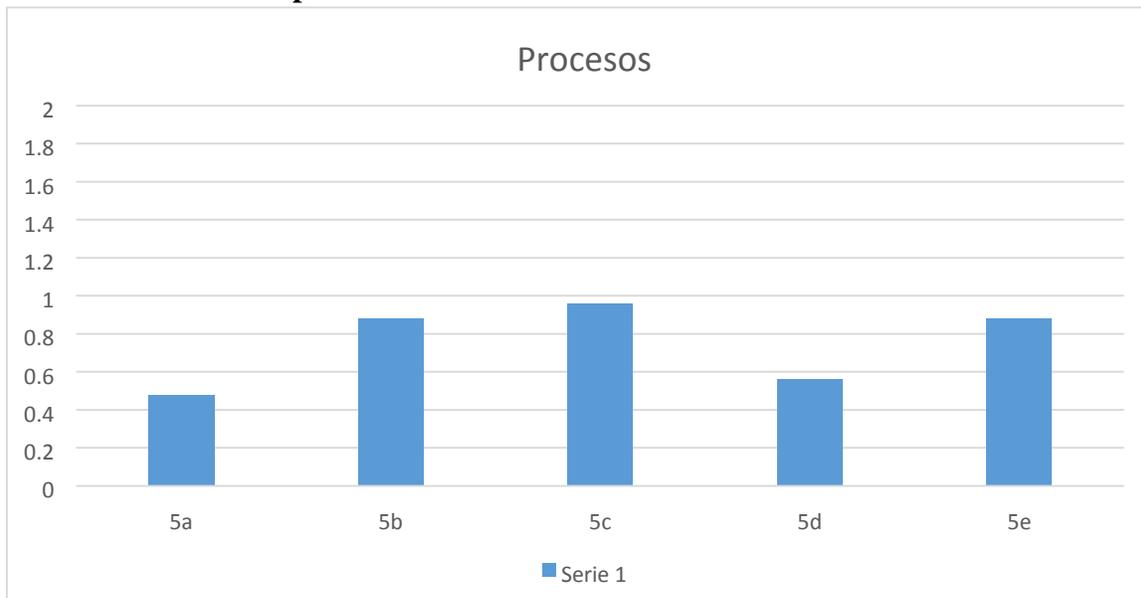
Para este criterio se le asignan 90 puntos que estaran divididos en 5 subcriterios dando como resultado 20 puntos los cuales estan expresados en 0.20 que es la escala máxima en el subcriterio 3a gestión de recursos humanos 0.60 de 1 posibles , subcriterio 3b desempeño 0.60 de 1 posibles, subcriterio 3c implicación y participación 0.36 de 0.60 posibles, 3d comunicaciones internas 0.64 de 1 posible, subcriterio 3e reconocimientos 0.64 de 1 de alcance máximo.

Gráfico 4: criterio 4 alianzas y recursos



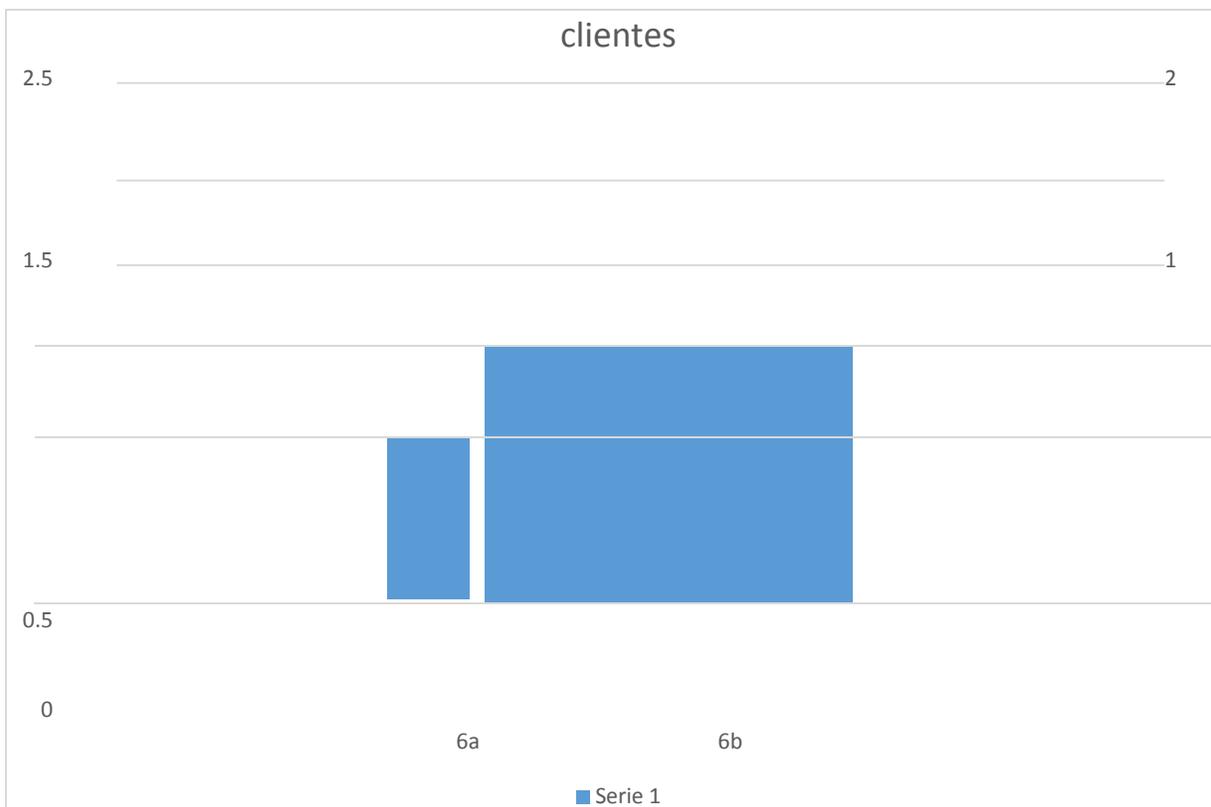
Este criterio tiene 90 puntos que estarán divididos en 5 subcriterios dando como resultado 20 puntos los cuales están expresados en 0.20 que es la escala máxima, en el subcriterio 4a colaboraciones 0.80 de 1.40 máximo, subcriterio 4b gestión recursos económicos 0.80 de 1.40 máximo, subcriterio 4c gestión recursos materiales 0.96 de 2 máximo, 4d tecnología 0.92 de 1.40 posibles, subcriterio 4e gestión del conocimiento 0.80 de 1.80 posibles.

Gráfico 5: Criterio 5 procesos



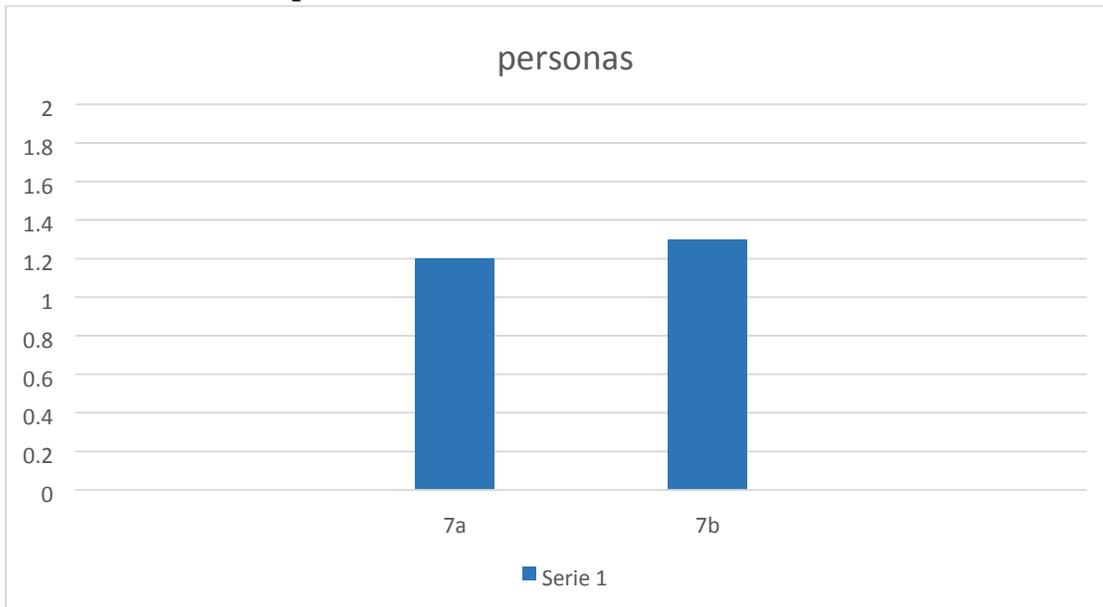
Para el criterio procesos estan asignados 140 puntos repartidos en 5 subcriterios, teniendo como escala máxima 0.20 subcriterio 5a gestión 0.48 de 1.20 posibles, subcriterio 5b mejora continua 0.88 de 1.20 posibles, subcriterio 5c orientación al usuario 0,96 de 1.40 posibles, subcriterio 5d Servicio de atención se obtuvo 0.56 de 0.80 puntos posibles en el subcriterio 5e relación con usuarios se recolecto 0.88 de 1.40 posibles.

Gráfico 6: Criterio 6 clientes



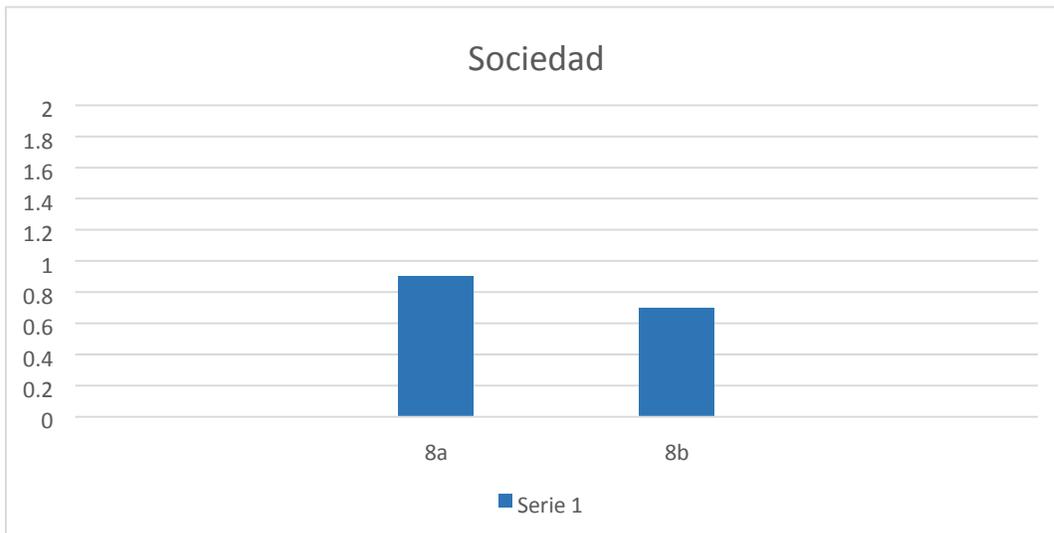
Para el criterio de clientes se otorgaron 200 puntos divididos en 2 subcriterios dando como resultado 100 puntos los cuales se expresan en 0.50 que es la escala máxima de puntuación, el subcriterio 6a de percepción obtuvo 0.90 de 1.5 posibles, y en el subcriterio 6b da un total de 1 punto de 2.5 posibles.

Gráfico 7: Criterio 7 personas



Para el criterio de las personas se otorgaron 90 puntos divididos en 2 subcriterios dando como resultado 45 puntos para cada subcriterio donde 0.50 es la escala máxima de puntuación, en el subcriterio de 7a se obtuvieron un total de 1.20, de 2.5 y en el subcriterio de 7b se obtuvieron 1.30 de 2.5 posibles.

Gráfico 8: Criterio 8 sociedad



Para el criterio de Sociedad se otorgaron 60 puntos divididos en 2 subcriterio, dando como resultados 30 puntos los cuales se expresan en 0.50 que es la escala máxima de puntuación, en el subcriterio 8a, se obtuvo un máximo de 0.90 de 2 y en el subcriterio 8b se obtuvo un total de 0.70 de 2 máximo.

Gráfico 9: Criterio 9 resultado clave



En el criterio de resultados clave se otorgaron 150 punto a cada subcriterio se le otorgan 75, en los cuales se expresan a 0.50 que es la escala máxima de puntuación, en el subcriterio 9a se obtuvo un maximo de 0.90 de 2.50, y en el subcriterio 9b se obtuvo 1.10 de 2.50 maximos.

3.5 Conclusión

Luego de haber diagnosticado los diferentes criterios del modelo EFQM que se pudieron realizar, los resultados obtenidos durante el proceso investigativo, proporcionan una perspectiva externa para comprender como se encuentra una organización y como pueden mejorar. existen tendencias positivas y rendimiento satisfactorio en algunos resultados y viceversa cosas por mejorar y realizar un análisis por mejores resultados.

Existen muchos subcriterios que el porcentaje es muy deficiente para una organización de este tipo de nivel educación hay muchos factores que influyen a una buena organización.

3.6 Recomendaciones

La organización pública debería estar más enfocada en la buena imagen que se debe tener para que la organización y la escuela siga creciendo.

La unidad de organización debe hacer evaluaciones periódicas en función al modelo de gestión en que se desarrollan ya que se le permitirán tomar los correctivos necesarios y lograr alcanzar estándares de calidad educativa de excelencia.

Que dentro de la organización se analice el potencial de las personas que la integran, es el criterio que tiene por mejorar de la organización.

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS Y
HUMANIDADES DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA
EDUCACIÓN LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
ESPECIALIDAD EDUCACIÓN FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN.**



PATROCINIO ESCUELA DE FÚTBOL VENCEDOR

Integrantes

José Daniel Chávez García
Denys Enmanuel Valladares Carranza
Dora Esmeralda Vásquez Rolin
Walter Vásquez Hernández

Ciudad universitaria, 1 de noviembre 2022

4.0 Sección 4 gestión de patrocinios

4.1 Nuestra idea

Llegar a distintas empresas o micro empresas, donde sus servicios y productos sean de utilidad y de buen uso para la escuela de fútbol “VENCEDOR” De San Pedro Mártir en sus actividades deportivas, ya sea el torneo organizado por INDES o para sus entrenamientos durante la semana, crear una sociedad con dichas empresas y ofrecer a los usuarios un servicio de calidad.

El objetivo es tener las mejores herramientas y servicios para tener excelentes reseñas de todo el país y principalmente en el departamento de La paz, para que los niños y sobretodo los padres quieran inscribir a sus hijos en la escuela de fútbol,

también ayudar a las empresas involucradas a sobresalir en el mercado con su publicidad.

La ayuda que se ofrece a estas empresas es dar a conocer sus productos y servicios a la sociedad en general, por medio de menciones en redes sociales con la información completa de la empresa en distintos artículos y menciones especiales en cada publicación de los juegos, banners a utilizar en juegos de local, aparición del logo de la empresa en los uniformes a ut



4.2 Dirigido a

4.2 Dirigido a

La escuela de fútbol “VENCEDOR” De San Pedro Mártir, busca potenciar a los jóvenes desde edades escuela de fútbol, con el apoyo en áreas indispensables para un buen rendimiento, ya sean materiales deportivos, comida, hidratación, entre otras para tener un plan de marketing adecuado y óptimo.

Se tempranas para llevar un proceso de formación integral que brinde el desarrollo de habilidades para el deporte con la identificación de talentos que se encaminen a una destacada participación con la escuela y posterior a ella en el deporte profesional.

Así mismo destacar la importancia de las distintas empresas que se plantean como posibles patrocinadores para la gestionará patrocinios con:

- Adesco San Pedro Mártir (instalaciones)
- Agua los coquitos (Hidratación)
- promocionales)
- Body energy (productos Transporte marifer (transporte)
- Paleta restaurante (productos promocionales)



4.3 Este plan permite

La consecución de pilares indispensables para el mantenimiento y progresivamente crecimiento de la escuela de fútbol “Vencedor” en su participación a lo largo del torneo organizado por INDES en el departamento de La Paz, esto incluye los entrenamientos y juegos oficiales, asegurando un beneficio mutuo entre escuela y patrocinador, llevando a cabo una estrategia de difusión de la empresa tanto de forma física como virtual a través de ilustraciones donde resalte el logo de la empresa, menciones y agradecimientos por su valiosa colaboración en el desarrollo de la competencia de los jóvenes, con el objetivo de incentivar al consumo de estos productos y servicios para el público en general.

Los socios de la escuela de fútbol adquirirán diferentes beneficios que los patrocinadores estarán otorgando, ya que mostrar lo que el patrocinador ofrece es muy importante al momento en que el cliente quiera adquirir los diferentes consumos y servicios (alimentación, transporte, indumentaria y artículos deportivos, hidratación).



4.4 ¿Qué posibilita?

El plan de patrocinio ha sido creado como una herramienta para mejorar la gestión y administración de recursos necesarios para la escuela de fútbol vencedor de San Pedro Mártir, está dirigido a empresas y microempresas de la zona que comercialicen artículos o productos que se puedan ocupar en el ámbito deportivo, planteando ventajas para ambas partes.



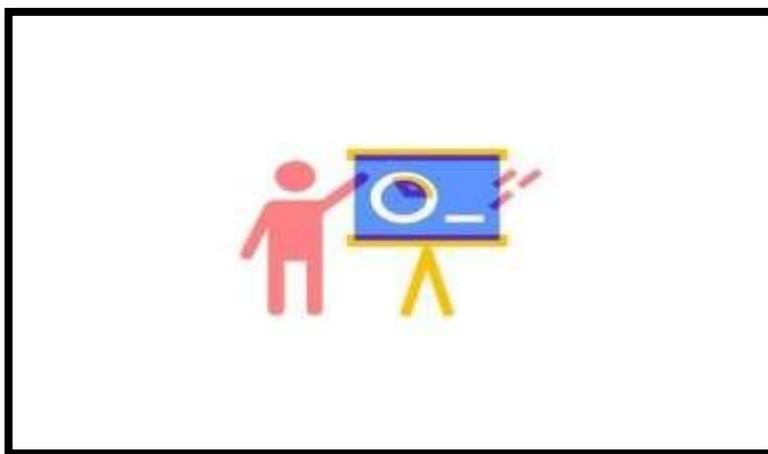
Estudios internos para realizar gestión:

- Elaboración de planes de trabajo
- Administrar los recursos disponibles
- Escoger a los posibles patrocinadores
- Plantear objetivos y metas a corto y largo plazo

- Gestionar recursos financieros

4.5 Queremos garantizar

Una participación destacada en el torneo organizado por el INDES, donde la escuela de fútbol “Vencedor” de San Pedro Mártir, sea un referente en cuanto a la organización y el desarrollo de un plan de trabajo eficiente que permita brindar un servicio de calidad a los involucrados tanto directa como indirectamente, conformando un equipo de trabajo capaz de solventar las necesidades que se presentan en el camino, con el uso adecuado de los recursos disponibles orientándolos al alcance de los objetivos trazados al inicio de temporada y sobretodo crecer constantemente como institución.



4.6 Paquetes de patrocinio



VIP

- Logo de la empresa en el uniforme de la escuela de fútbol.
- Mencion de la empresa durante todo el torneo cuando se juegue de local.
- Kiosko o puesto de empresa con sus productos a vender en las instalaciones.
- Banners o inflables de nombre o logo de la empresa en las instalaciones los días de juego.

Eventos organizados con el nombre de la
Precio del paquete \$2,600



2

Paquete Gold

- ☐ Mención de la empresa durante todo el torneo cuando se juegue de local.
- ☐ Kiosko o puesto de empresa con sus productos a vender en las instalaciones.
- ☐ Banners publicitarios
- ☐ Mencion en redes sociales de la empresa con todas sus

Precio del paquete \$ 2,000



Paquete Silver

- ☐ Kiosko o puesto de empresa con sus productos a vender en las instalaciones.
- ☐ Mencion en redes sociales de la empresa con todas sus promociones.
- ☐ Banners publicitarios

Precio del paquete \$1,500

4.7 Posibles patrocinadores

AGUA LOS COQUITOS:



Es una empresa distribuidora de agua purificada que ofrece servicios como: llenado de garrafón, venta de fardos de agua embolsada y venta de botellas de agua.

Ubicada en la ciudad de san Vicente, pone a disposición de los clientes el servicio de entregas a domicilio a los diferentes supermercados y tiendas garantizando calidad en el servicio ofrecido.

Pueden encontrarlos en Facebook como: agua los coquitos.

Beneficios:

- Hidratación para todos los niveles de la escuela de fútbol los días de juegos oficiales.
- Premios al final de la temporada para los integrantes de la escuela de fútbol que más bolsas de agua los coquitos recolecten.

TRANSPORTE MARIFER:



Dedicado al servicio de transporte público, específicamente con buses de la ruta 133 que realizan su recorrido desde Zacatecoluca hasta la terminal de San Marcos en San Salvador.

Con unidades que realizan el recorrido por vía tejera y autopista para brindar una mayor cobertura en cuanto a la movilidad de los habitantes del departamento de La paz.

También cuentan con servicio de viajes para excursiones, viajes de equipos deportivos, viajes privados dentro o fuera del país.

Pueden encontrarlos en Facebook como transporte marifer 133. Beneficios:

- Transporte para jugadores y padres de familia en juegos de visita.
- % de descuento en el costo del viaje.

PALETA RESTAURANTE:



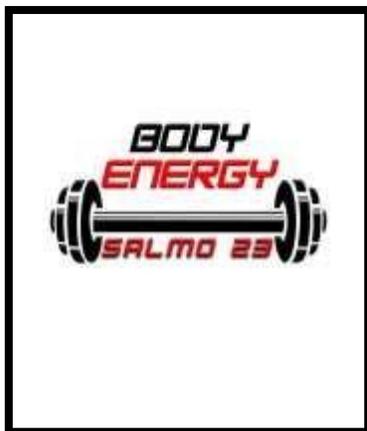
Restaurante con especialidad en pastas y comida china, ubicado en el municipio de San Rafael Obrajuelo.

Con opción de servicio a domicilio, para llevar y para comer en el restaurante. Pueden encontrarlos en Facebook e Instagram como: paleta.

Beneficios:

- Refrigerio para los integrantes de la escuela de fútbol en la inauguración y la clausura del torneo.
- Descuento en el consumo del restaurante para padres de familia que inscriban a sus hijos en la escuela de fútbol.

BODY ENERGY:



Gimnasio de musculación ubicado en el municipio de San Rafael Obrajuelo.

Cuenta con una amplia gama de materiales y maquinas disponibles para el público en general, garantizando un ambiente higiénico e ideal para los amantes de la actividad física.

Cuenta con servicio de entrenamientos personalizados de parte del staff de body energy, capacitados para orientar a los clientes independientemente del estado físico o de los objetivos que estos busquen.

También cuentan con clases de aeróbicos y baile.

Contacto de Facebook: body energy.

Beneficios:

- Descuento en la cuota de mensualidad del gimnasio para padres de familia que inscriban a sus hijos en la escuela de futbol.

DESCO SAN PEDRO MÁRTIR:



La asociación de desarrollo comunal del cantón san pedro mártir es el ente organizador que está al frente de la comunidad, quienes trabajan para brindar apoyo y facilidades a las necesidades que acontecen dentro del cantón.

Está conformada por 10 integrantes: presidente, vicepresidente, tesorero, secretario general, secretario de actas y 5 vocales.

Tienen reuniones periódicamente para tratar asuntos importantes relacionados con el desarrollo y el bienestar de la comunidad.

Beneficios:

- Patrocinio de cancha para juegos oficiales y entrenamientos durante la temporada.

ARIFER



Tienda de indumentaria deportiva ubicado en el centro de Zacatecoluca.

Pone a su disposición los diferentes artículos deportivos: replica de uniformes, materiales de entrenamientos etc.,

Puede encontrarlo en Facebook como ARIFER SPRT.

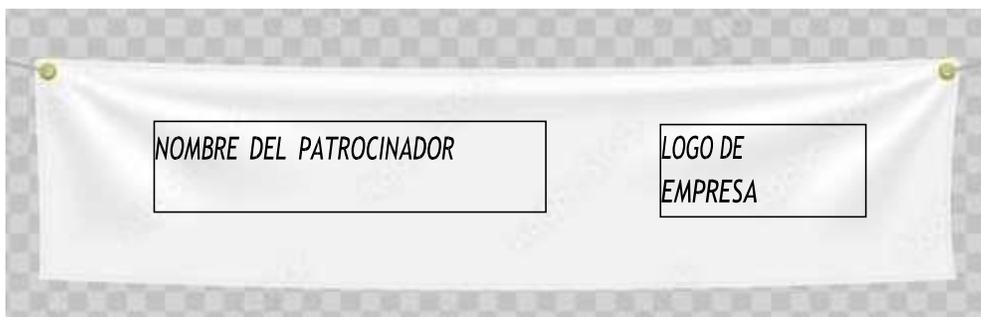
Beneficios:

- Patrocinador de indumentaria deportiva para escolita de futbol.
- Descuento de camisa oficial para los padres de familia.

Formas promocionales



- Nombre de la empresa patrocinadora al frente de la camiseta en un área visible.



- Banners suministrados por empresa patrocinadora con nombre y logo para mostrar en juegos de local.
- Medida dependerá de fabricación de cada empresa, se pondrá en un lugar al alcance visual de todos los espectadores.



- Espacios para kioscos de ventas de productos de las empresas patrocinadoras, suministrados por cada uno de ellas.
- Distribución de productos, concursos y rifas para cada empresa en ciertos juegos de local.



- Mención de la empresa, información, productos y servicios que ofrece en las redes sociales de la escuela de fútbol.
- Mención de promociones cuando entre en vigencia en la empresa.

- Agradecimientos especiales con logos de las empresas en las fotos de los juegos oficiales.

4.7 Observaciones

Crear convenios de patrocinio con empresas o microempresas que estén enfocadas en el ámbito deportivo.

Identificar las áreas dónde se requiere apoyo de un patrocinador.

Monitorizar el desarrollo de los eventos y la divulgación de información de los patrocinadores.

Crear estrategias de patrocinio anuales e incluir a nuevos patrocinadores.

Dr realce significativo a la empresa que más apoyo brinda a la escuela de fútbol.

