

## ScoutPass V2 — Supuestos de Clientes y Comportamiento de Mercado (2026–2030)

Supuesto	2026	2027	2028	2029	2030	Criterio de estimación	Fuente
<b>ADQUISICIÓN Y BASE DE CLIENTES</b>							
Clubs inicio del año (acumulado previo)	1	13	28	50	78	Acumulado del año anterior menos churn. 2026 inicia con Diamond F.C. como único cliente activo.	Flujo de caja ScoutPass P&L v2 — Hoja Supuestos, sección B
Nuevos clubs adquiridos en el año	12	22	38	52	70	2026: validado con 4 ligas departamentales de Cundinamarca. Crecimiento de ~70% anual en adquisición.	Proyección equipo comercial. Referencia: mercado SaaS B2B LatAm — CAGR 18–26%
Churn anual (clubs perdidos)	0	2	5	8	12	0% en 2026 (contratos piloto anuales sin renovación posible). 6–9% a partir de 2027. Conservador vs. benchmarks SaaS B2B (8–12%/año).	Estimación propia. Referencia: ChartMogul SaaS Benchmarks 2024 — SMB churn 8–12%
Clubs activos al cierre del año	13	33	61	94	136	Inicio + nuevos – churn. Fórmula dinámica — se actualiza si cambian supuestos de adquisición o churn.	Cálculo interno. Validado contra P&L hoja 'P&L Proyectado' fila 'Clubs activos (fin de año)'
<b>CONVERSIÓN Y PLANES</b>							
Tasa conversión Freemium → Pro (%)	40,0%	35,0%	30,0%	28,0%	26,0%	40% en fase temprana: clubs que prueban la plataforma ya tienen motivación alta. Decece con escala. Referencia SaaS formativo: 25–40%.	Entrevistas con DTs Diamond F.C. 2025. Referencia: Product-Led Growth Benchmarks 2024
% clubs en plan Enterprise	20,0%	22,0%	25,0%	28,0%	30,0%	Clubs con plantillas >35 jugadores o más de 1 DT activo. Diamond F.C. es Enterprise desde mes 3 de operación.	Validado con Diamond F.C. Referencia: distribución Pro/Enterprise SaaS B2B Colombia — estimación propia
% clubs en plan Pro (cálculo)	40,0%	43,00%	45,00%	44,00%	44,00%	100% menos Enterprise menos Freemium. El plan Freemium se mantiene como entrada; no genera MRR directo.	Derivado de supuestos anteriores
<b>MÉTRICAS DE VOLUMEN</b>							
Jugadores promedio por club	25	28	30	32	35	Promedio plantillas formativas CO: 20–30 jugadores activos. Crece a medida que clubs incorporan categorías adicionales.	Trabajo de campo Diamond F.C. 2025. Referencia: FCF estadísticas de clubes formativos
Jugadores adicionales (sobre 25 base)	0	3	5	7	10	Jugadores por encima de los 25 incluidos en el plan base. Activan el add-on de COP 3.000/jugador/mes.	Derivado del supuesto de jugadores promedio
<b>RENTABILIDAD POR CLIENTE</b>							
CAC — Costo adquisición cliente (COP)	500.000	763.636	852.632	876.923	857.143	CAC = (Marketing anual + Comercial anual) / Nuevos clubs. 2026 bajo por red de DTs y ligas departamentales (canal orgánico dominante).	P&L Proyectado: (Marketing + Comisiones) / Nuevos clubs. Referencia: SaaS CAC benchmarks LatAm
LTV por club a 36 meses (COP)	3.744.000	3.968.136	4.297.500	4.849.286	5.332.608	LTV = ARPU mensual × 36 meses. Crece con precios y mix Enterprise. Supone retención de 36 meses promedio.	Calculado desde ARPU (hoja 5.2). Referencia: LTV/CAC > 3× estándar SaaS
LTV / CAC ratio	7,5x	5,2x	5,0x	5,5x	6,2x	Umbral mínimo saludable: 3×. Benchmark SaaS B2B óptimo: 5–8×. ScoutPass 2026: 7,5× por CAC bajo inicial.	Calculado. Referencia: SaaS 2024 — LTV/CAC benchmarks

\* Texto azul = input editable. Negro = fórmula calculada. Amarillo = supuesto clave. Fuentes: P&L ScoutPass v2, trabajo de campo Diamond F.C. 2025, benchmarks SaaS LatAm.