



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

ROTE XTREME

“Entrenar Es De Todos”

TRABAJO DE GRADO

PRESENTADO POR:

JUAN SEBASTIÁN ROSERO MENDOZA
JULIO CESAR TEJADA MALDONADO

PRESENTADO A:

JUAN CARLOS CORREDOR HERNÁNDEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C. 2015

ÍNDICE

INTRODUCCION

1. Capítulo Uno (Segmentos de mercado)
2. Capítulo Dos (Propuesta de valor)
3. Capítulo Tres (Canales)
4. Capítulo Cuatro (Relación con los clientes)
5. Capítulo Cinco (Ingresos)
6. Capítulo Seis (Recursos clave)
7. Capítulo Siete (Actividades clave)
8. Capítulo Ocho (Asociaciones clave)
9. Capítulo Nueve (Costos)
10. Capítulo Diez (Evaluación financiera)

INTRODUCCIÓN

El hombre primitivo utilizaba el ejercicio físico como medio de vida: la caza y la pesca como medio para obtener alimentos, el uso de armas y utensilios rudimentarios para defenderse de los animales depredadores y enemigos.

Para sobrevivir era necesario dominar la marcha, la carrera, el salto, la trepa, el lanzamiento de fuerza y precisión, la lucha... incluso la natación. El dominio del arco, del lanzamiento de piedras o de la honda, exigía un cuidado aprendizaje.

A través de la historia se ha visto reflejado la importancia del ejercicio físico en la vida de las personas llegando así al siglo XXI en donde más allá de una preocupación por la salud alcanza incluso niveles de vanidad en donde el verse bien representa un papel muy importante en la sociedad.

Con el ámbito de rescatar la práctica del ejercicio físico, un hábito de vida saludable y el mejoramiento de un rendimiento óptimo en las diferentes modalidades deportivas da una respuesta a estos tipos de necesidades en la gente, ofreciendo entrenamientos en las ramas de la gimnasia, el entrenamiento funcional, TRX, Pilates Piso, Trabajo de Core, Tonificación Muscular, rumba, artes marciales mixtas, indoor cycling y stretching. ROTE XTREME

Es importante señalar que la actividad física para la salud debe llevarse a cabo en forma regular y consistente. Aquellas actividades esporádicas o de fin de semana, no son suficientes para estimular apropiadamente los diferentes órganos y sistemas, por el contrario, grandes intervalos de inactividad entre cada uno de los estímulos y las desmedidas exigencias de los esfuerzos casuales, al igual que, empezar un programa de ejercicios para luego interrumpirlo y posteriormente volverlo a comenzar, ocasionan descompensaciones en el organismo de las personas provocando una serie de alteraciones y lesiones que pueden llegar a ser irreversibles.

Sabemos que dentro de los beneficios de la actividad física para la salud las actividades ligeras logran con bajas intensidades de esfuerzo aumentar la resistencia y mejorar la velocidad. Los beneficios fisiológicos apuntan al mejoramiento del funcionamiento y eficacia del sistema cardiovascular, respiratorio, glandular y muscular, que también afectan los sistemas energéticos para una eficiente utilización de los combustibles. El bienestar fisiológico se verá beneficiado con la realización de estas actividades, especialmente si se tiene en cuenta que se requiere la utilización de una combinación más elevada de calorías grasas que calorías de carbohidratos. Por otra parte, se mejorara la condición física aumentando la capacidad para resistir a estímulos de esfuerzo prolongados.

1. CAPITULO UNO

SEGMENTOS DE MERCADO

En primer lugar y con el fin de diferenciar los grupos de personas a los cuales vamos a dirigirnos y prestarles servicio de la empresa ROTE XTREME, Es importante mencionar que para iniciar el negocio nuestro ámbito geográfico en el que se encontrara el mercado meta es en la localidad de Usaquén de la ciudad de Bogotá, Para ROTE XTREME es claro que el mercado meta (Nicho de Mercado) estará constituido principalmente por hombres y mujeres entre los 7 y 25 años (Niños, Adolescentes, jóvenes), teniendo en cuenta que nuestro objetivo principal es inculcar al futuro de nuestra comunidad la salud y el ejercicio como parte vital de la vida.

2. CAPITULO DOS

PROPUESTA DE VALOR

Para la mayoría de la comunidad Colombiana el ejercicio y el cuidado de la salud no hacen parte de su diario vivir, sin embargo día a día se han venido generando problemas alimenticios, de sobrepeso, enfermedades a causa del sedentarismo, entre otros. Por tal motivo ROTE XTREME genera una propuesta de valor en su negocio al nicho de mercado al cual va dirigido, ofreciéndoles un servicio de excelente calidad e innovador generando la importancia del ejercicio, llevándolo con una buena alimentación. Realizando seguimiento a los clientes de la compañía para crear un cambio drástico para su vida. Por lo tanto, la propuesta de Valor de ROTE XTREME constara de: * INNOVACION: Con el desarrollo de ejercicios basados en el entrenamiento funcional * PERSONALIZACIÓN: se tendrá un servicio personalizado de acuerdo a las necesidades de cada cliente, teniendo en cuenta su objetivo meta frente al ejercicio y mejora de la salud. * MEJORA DEL RENDIMIENTO: Generar confianza a los clientes de la calidad de profesionales capacitados para dirigir a sus alumnos demuestra en nivel de rendimiento que pueden llegar a tener con el tiempo.

3. CAPITULO TRES

CANALES

ROTE XTREME es una empresa que se ha dado a conocer por su calidad y la gran experiencia demostrada por todo su grupo de trabajo en prácticas deportivas tales, como gimnasia, porras, fitness, deportes de fondo, como carrera a pie, ciclismo y natación entre otros.

Como medio de divulgación del servicio ofrecido por la empresa, se cuenta con medios digitales, tales como una página web, además de la utilización de googleAdwords, que consiste en que cada vez que una persona realice una búsqueda en el buscador google, relacionada con el tipo de servicio que ofrece ROTE XTREME, google pone como primera opción la página Web de la empresa.

También se tiene en cuenta la utilización de herramientas como redes sociales, en donde se creara un perfil en las más relevantes en la actualidad. Las redes sociales han sido una fascinante tendencia como nueva forma de comunicación. En el medio existen infinidad de opciones, algunas muy populares como el microblogging es un chat público, que incluso es un recurso más efectivo que un correo electrónico o el chat tradicional. Esta forma de comunicación es una tendencia entre un tipo de usuarios sofisticados, a quienes el servicios les resulta más eficiente, por las posibilidades de un acceso a través de dispositivos móviles. La posibilidad de utilizar herramientas para transmitir en vivo es una realidad. El Streaming brinda la opción de comunicarnos y compartir vídeo rompiendo con las fronteras, proporcionando información a otros en cualquier parte del mundo en tiempo real. Es un servicio para comunicar infinidad de cosas. a través de las redes sociales muchos usuarios pueden encontrar la forma de promocionar su trabajo, y esfuerzo o momentos felices donde pueden conocer nuevas personas e incluso son un punto de encuentro en donde miles de personas con determinadas características socializan sin importar la procedencia, sólo es cuestión de utilizar un mismo canal (el servicio) y un código (idioma, interés o temática).

Además de divulgación del servicio mediante publicidad colocada en sitios estratégicos tales como tiendas de ropa deportiva, venta de artículos deportivos, etc.

Otro aspecto clave es por medio de las recomendaciones de los clientes que ya acuden a ROTE XTREME, aspecto que debe ser trabajado por medio de la fidelización de los clientes con los que ya se cuenta

MARCA: ROTE XTREME. Nace de la alianza estratégica entre dos profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación.

LOGO:



La retroalimentación constante es la base para la mejora constante, de esta forma, mediante las mejores relaciones interpersonales establecidas con los clientes, ROTE XTREME podrá obtener la información relevante para su constante crecimiento, siempre en busca de fidelizar los clientes a la empresa.

En la mayoría de los casos, el cliente contactara ROTE XTREME, por medio de internet y por medio de la recomendación de los clientes ya fidelizados.

Es así como el cliente interesado, por ejemplo realizara una búsqueda en google, y al escribir una palabra clave relacionada con el servicio ofertado por la empresa, este buscador le mostrara como primera opción la empresa ROTE XTREME, de esta forma ingresara a la página Wepo0b de la empresa, en donde encontrara la gama de servicios ofertados por ROTE XTREME, también encontrara la información de contacto, es así, que los experimentados profesionales que pertenecen al grupo de trabajo de ROTE XTREME contactaran al potencial cliente y le explicaran porque ROTE XTREME es la mejor opción para acceder a este servicio, soportándose en la experiencia y en la calidad de los servicios ofrecidos.

El servicio que ofrece ROTE XTREME no finaliza en el momento de terminación de la prestación del servicio con el cliente, dentro del objetivo de la fidelización con los clientes se ofrece asesoría y soporte constante donde los afiliados pueden llevar un registro específico para que las personas controlen su proceso. Permitir a los clientes el acceso a determinados productos o servicios ya establecidos por ROTE XTREME cualquier inquietud o necesidad que presenten, esto con el objetivo de promulgar el excelente servicio y calidad que ofrece el grupo de profesionales de ROTE XTREME.

4. CAPITULO CUATRO

RELACION CON LOS CLIENTES

Logo: En el logo se plasman unos patrones de movimientos, teniendo en cuenta que la empresa ROTE XTREME se relaciona directamente con la acción motriz; se pretende plasmar la armonía en la que desemboca la correcta ejecución de los movimientos y lo beneficioso que es para la salud mental y física

Material Publicitario:

Se utilizarán tarjetas, publicaciones en páginas web, folletos e información ilustrada a través de empresas relacionadas con la actividad deportiva, tales como tiendas deportivas, gimnasios, etc.

Facebook:

Twitter:

La estrategia principal de ventas en la cual ROTE XTREME basará su operación es apoyada en gran medida por la tecnología, se trata de la utilización de la herramienta de googleAdwords que consiste en que cada vez que una persona realice una búsqueda en el buscador google, relacionada con el tipo de servicio que ofrece ROTE XTREME, google pone como primera opción la página Web de la empresa.

También y teniendo en cuenta la actual corriente informativa a nivel de redes sociales se hará uso de este medio para vender los servicios de la empresa ROTE XTREME de esta forma a través de las páginas en las redes más populares actualmente como lo son Facebook y Twitter se expandirá la estrategia de ventas.

Además de divulgación del servicio mediante publicidad colocada en sitios estratégicos tales como tiendas de ropa deportiva, venta de artículos deportivos, etc.

Uno de las estrategias más importantes para el crecimiento de la empresa ROTE XTREME es el trato con los clientes, hacerlos sentir cómodos en todo momento y otorgarles la seguridad que están tratando con profesionales íntegros quienes darán soporte y garantía de la calidad que están ofreciendo en sus servicios. De esta forma y con el objetivo de fidelizar los clientes actuales se ofrecerán asesoría y soporte constantes, durante la prestación del servicio y además después del mismo. Se llevara un seguimiento por cada cliente con el fin de otorgarle en cualquier momento la asesoría adecuada.

La relación armoniosa con las clientes es la razón de ser de la empresa ROTE XTREME puesto que es por ellos que funcionara la empresa; de esta forma a través de una asistencia personal directa con los clientes se espera abarbar una población más grande, teniendo en cuenta que la mejor publicidad para la empresa es la excelente referenciación que otorga un servicio de óptima calidad, esto básicamente se traduce en clientes satisfechos lo cual acarrea que atraigan más y más clientes a ROTE XTREME

Esta filosofía del maneja de las relaciones con los clientes se compagina directamente con preestablecidas, se pretende también llegar a nuevos clientes a través de la fidelización de los clientes con los que se cuenta actualmente. No se trata de relaciones costosas, ya que sencillamente se trata de dar la mejor calidad de servicio, para entregar la mejor publicidad de la empresa.

5. CAPITULO CINCO

INGRESOS

La principal competencia para la empresa ROTE XTREME se contempla en los nacientes grupos de actividad física y deporte, actualmente se está desarrollando una corriente en muchos sitios de Bogotá, tales como el parque el Virrey, sobre la calle 88; el parque el country, ubicado en la calle 127 los cuales están dando muchas alternativas de actividad física, el rompimiento con el esquema tradicional de asistir a un sitio especializado para la práctica deportiva, como puede ser un gimnasio, representa una competencia relevante para ROTE XTREME; estas empresa de la competencia ofrecen al público servicios al aire libre, realizando por ejemplo entrenamientos personalizados al en los citados parques, entrenamientos que en muchos casos son de atletismo, trx, crossfit, etc.

Para este aspecto se tienen en cuenta primero que nada, la población a la que se dirigen los servicios que ofrece ROTE XTREME, por tratarse de personas que viven en estratos altos, especialmente los estratos 5 y 6 se debe contar con la calidad suficiente para satisfacer sus necesidades; es en este momento en donde se comienzan a tener en cuenta los factores logísticos y operativos, que serían los gastos con los que tiene que contar la empresa para poder otorgar la calidad esperada por los clientes. Basado en esto la empresa ROTE XTREME después de hacer varias visitas a los diferentes lugares de competencia define sus precios estandarizando a la vez y logrando un cierto grado de similitud con los precios de las demás empresas: Se sabe que las clases promedio están alrededor de 60000 pesos por sesión y se habla de un seguimiento nutricional que esta alrededor de 100000 Gracias a estos valores ya dispuestos se puede empezar a hacer un análisis a futuro para estimar las ganancias de la empresa en un estimado de tiempo.

Para la puesta en marcha de la empresa, es necesario conocer el mercado objeto; para esto se hace imprescindible saber cuánto estarían dispuestos a pagar por clase, para esto, primero se realiza un estudio de los costos que maneja la competencia por clase, y de la misma forma se recolectaría la información con las muchas personas que han demostrado interés por tomar este tipo de servicio. Además de esto sabemos que la población a la cual está dirigida ROTE XTREME son estratos altos y es gente que siempre y cuando se le preste un servicio de calidad y se mantenga un buen nivel de estética pagaran los cómodos precios que para su vida económica se ajustan.

En lo relativo a la forma de pago y teniendo en cuenta la política y filosofía de hacer sentir al cliente de la forma más cómoda posible, se pueden otorgar facilidades de pago, tales como tarjeta de crédito, de la misma forma se ofrece pago por consignación bancaria o en efectivo.

Se debe tener en cuenta que el servicio ofrecido por ROTE XTREME es sinónimo de calidad, es por esto, que se otorga valor añadido en cada uno de sus servicios ofrecidos, el soporte constante por parte de profesionales competentes y con ardua experiencia en el manejo del tema, otorga amplia seguridad para seleccionar como la mejor opción a ROTE XTREME.

6. CAPITULO SEIS

RECURSOS CLAVE

ROTE XTREME cuenta con dos tipos de recursos para el desarrollo y el buen funcionamiento de la empresa. Para este caso contamos con recursos tanto humanos como físicos.

En cuanto a los recursos físicos, la empresa cuenta con excelentes instalaciones desde el sitio que es un local adecuado en cuanto a espacio y con el cual incluye todo el material necesario para la práctica deportiva desde pesas, bandas elásticas, trx, barras, colchonetas, balones de Pilates, etc. Todo esto con el fin de brindarle a la gente el mejor servicio posible y un adecuado entrenamiento para su desarrollo físico deportivo.

En recursos humanos, encontramos todo la parte del personal y staff que trabaja en ROTE XTREME. En primera instancia tenemos dos profesores que se dedican a todo lo que es el entrenamiento físico. Contamos con el apoyo de un Fisioterapeuta el cual hace una previa evaluación física de cada uno de los clientes que llegan al lugar y el cual es el encargado de crear una base de datos para registrar las personas que tienen alguna discapacidad y así mismo los entrenadores realizar un entrenamiento adecuado para este tipo de personas.

En recursos humanos encontramos también el apoyo de una persona que se encarga de realizar todo el seguimiento de contabilidad y que esta al tanto de la parte financiera de la empresa. Se encuentra una persona en recepción que se encarga de atender a los clientes y sobre todo mostrarles el sitio, explicarle los precios y afiliarse a las personas. Por último contamos con una persona que realiza el aseo y se encarga de mantener el lugar en condiciones adecuadas de sanidad..

7. CAPITULO SIETE

ACTIVIDADES CLAVE

La Proposición de Valor es la razón por la cual los clientes eligen una empresa en vez de otra. Soluciona un problema del cliente o satisface una necesidad de mercado. Cada Proposición de Valor consiste en un seleccionado grupo de productos o servicios que sirven los requerimientos de un segmento de clientes específico. En este sentido, la Proposición de Valor es un agrupamiento de beneficios que una empresa ofrece a sus clientes.

Básicamente el servicio que ofrece ROTE XTREME es conseguir profesores para entrenar a la gente a nivel físico dependiendo del tipo de entrenamiento o deporte escogido por el cliente. El servicio que se presta es a domicilio, brindándole más comodidad a la gente en materia de transporte, tiempo y exclusividad.

Con este servicio personalizado y prestado a domicilio, se puede ver lo innovador del servicio prestado, ya que comparándolo con sitios fijos de entrenamientos (gimnasios, centros fitness y clases particulares) ofreciendo TRX, Pilates Piso, Trabajo de Core, Tonificación Muscular, rumba, artes marciales mixtas, indoor cycling y stretching y con entrenadores personales (que también realizan servicio a domicilio) nosotros como empresa conseguimos absolutamente todo tipo de entrenador, dentro de las categorías mencionadas anteriormente, y aseguramos que el servicio prestado está siendo dado por un PROFESIONAL en el área.

La innovación del servicio se asegura también el hecho de que es poco probable que exista una empresa que preste este tipo de servicios. Lo que sí se puede señalar con seguridad es que a pesar de existe el modelo de empresa de conseguir entrenadores a domicilio, no se consigue una empresa que tenga a su disposición una gama tan amplia en las practicas corporales a ofrecer.

8. CAPITULO OCHO

ASOCIACIONES CLAVE

Para ROTE XTREME, es fundamental contar con una excelente relación con los proveedores así como también contar con una alianza estratégica con el fin de poder abastecer nuestro nicho de mercado y dar a nuestros clientes el mejor servicio con calidad y eficiencia.

Por lo tanto nuestro modelo de negocio contara con una red de proveedores de compra de determinado recursos, pues como bien sabemos el objeto social de la empresa es prestar un servicio de asesoría de entrenamiento funcional y gimnasia en donde se deberá contar con recursos definidos para el desarrollo de las actividades. En donde los proveedores nos brinden mantenimiento, garantías y cambios de los mismos, por tal motivo, aunque no sean compras continuas ni se necesite de un stock de recursos alto debemos contar con un proveedor fijo.

Para poder contar con dichos recursos ROTE XTREME contará con un socio estratégico, que financiera los materiales por lo tanto se le dará un porcentaje de las utilidades que genere la empresa, siendo este proporcional al monto financiado

Por otro lado ROTE XTREME, creara una alianza estratégica con los colegios de la localidad de Usaquén en donde se logre generar un beneficio a los estudiantes, el colegio y ROTE XTREME

9. CAPITULO NUEVE

COSTOS

Cuando hablamos de costos fijos de la empresa se hace referencia a todos aquellos gastos que representa la infraestructura de la empresa como tal. A pesar de que es un servicio que se presta a domicilio, dado que los profesores son los que van a los lugares que el cliente desee, ROTENA cuenta con una sede/oficina la cual tiene una serie de costos fijos mensuales. Dentro de esta categoría se resaltan costos como el arriendo de la oficina, servicios públicos (agua, luz, teléfono, internet y cable) y la nómina ya que se cuenta con un personal que está pendiente de atender a los nuevos clientes y el personal de aseo.

En los costos variables encontramos todo aquello relacionado con el servicio prestado, en esta categoría entonces encontramos el seguimiento personalizado que le hace a los clientes, la información nutricional que se les brinda, las medidas antropométricas que se les toman y las clases dictadas tanto personalizadas como grupales.

Una vez que la empresa haya cogido el nombre y el conocimiento estimado dentro de la población apuntada, se estima encontrar el punto de equilibrio de la misma. Si hacemos una proyección de 60 meses, lo estimado sería encontrar el punto de equilibrio en este tiempo, tener unas entradas fijas mensuales que cubran los costos, las nóminas y claramente lo que se deja de ganancia para el patrimonio de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

TRIAS JOSEPH (1988), Ejercicio Físico A Lo Largo De La Historia, Barcelona, España.
[https://www.google.es/#q=TRIAS+JOSEPH+\(1988\)%2C+Ejercicio+F%C3%ADsico+A+L+o+Largo+De+La+Historia%2C+Barcelona%2C+Espa%C3%B1a](https://www.google.es/#q=TRIAS+JOSEPH+(1988)%2C+Ejercicio+F%C3%ADsico+A+L+o+Largo+De+La+Historia%2C+Barcelona%2C+Espa%C3%B1a).

ROMERO ASTOLFO (2003), Actividad Fisica Beneficiosa Para la Salud. Buenos Aires, Argentina.
<http://www.conade.gob.mx/biblioteca/documentos/articulo03.pdf>