

TEMPLO DEL FITNESS

JUAN GONZALEZ

SANTIAGO CASIANO

GUSTAVO BILBAO



JUAN GONZALEZ, SANTIAGO CASIANO, GUSTAVO BILBAO. DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD. FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

TUTOR: WILSON GARCIA. . DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD. FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

BOGOTÀ D.C

INTRODUCCION

Templo del fitness es una empresa de acondicionamiento físico, y entrenamiento recreo deportivo para toda la familia, enfocada en la planificación de actividades y ejercicios físicos para la salud, teniendo en cuenta las edades de cada uno de nuestros clientes, utilizando métodos como lo es el fitness, Entrenamiento en suspensión, Entrenamiento funcional, Cardiobox y las artes marciales, Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu

Este servicio se prestara de manera grupal o personalizado dependiendo de las necesidades del cliente, de modo que podrá asistir a la sede (templo) o pedir un entrenador que irá a donde sea requerido. Esto con el propósito de que el cliente tenga la mayor cantidad de facilidades y comodidades para que puedan realizar sus rutinas de la mejor manera y puedan cumplir con los objetivos establecidos por ellos con la ayuda de nosotros y su respectivo entrenador.

El cliente pagará una suscripción mensual, lo cual le dará la posibilidad de escoger la membresía que más se acomode a sus necesidades y adicional a esto podrá escoger si realizara las actividades en el templo o en su domicilio, estas membresías son:

Membresía 1 ying: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de entrenamiento fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional o cardio, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

TEMPLO DEL FITNESS

Membresía 2 yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

Membresía 3 ying yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales o fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, defensa personal, Jiujitsu, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

Membresía 4 ying Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de entrenamiento fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: entrenamiento en suspensión, Entrenamiento funcional: Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

Membresía 5 yang Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales que incluye planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional.

Membresía 6 ying yang súper Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales o fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: kickboxing, defensa personal, Jiujitsu, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional.

TEMPLO DEL FITNESS

De esta manera las personas que prefieran la intimidad y comodidad de su hogar podrán contar con profesionales que se dirijan directamente a su domicilio, o si por otro lado prefieren salir de la rutina y conocer gente, pueden dirigirse al templo. Como lo complementa Wong:... entendiéndose al templo como el lugar elegido para la realización de estas actividades de mejoramiento físico y mental, tal como se hacía desde el año 500 aproximadamente en el Templo Shaolin, lugar donde se enseñaban tanto las técnicas del Kung Fu, como una ideología basada en el honor y la doctrina budista, Por esta razón, es que se ha llamado a este lugar elegido como “el templo”, ya que de igual manera que en el antiguo templo Shaolin, se busca el mejoramiento físico y mental o espiritual de las personas. (Wong, 1996).

A pesar de la comodidad de realizar estas actividades en su propia casa, el hecho de asistir a la sede, les brinda la posibilidad de conocer gente nueva, salir de la monotonía y poder utilizar los distintos materiales que se tienen previstos para la realización de las actividades, ya que aunque el ejercicio funcional no requiere maquinas ni materiales complicados de conseguir, existen herramientas que facilitan el desarrollo de estas, como lo son bolsas de arena para golpear, paos, lazos, etc.; por otro lado se brinda un espacio adecuado para que los niños puedan asistir y realizar distintas actividades deportivas, mientras los adultos pueden realizar sus ejercicios tranquilos, ya que los niños van a estar en un ambiente seguro y acompañados de profesionales.

MODELAMIENTO DE LA IDEA

La idea de la empresa nace con el fin de brindar una innovación en el ámbito del entrenamiento, presentar al cliente nuevas propuestas y modos de entrenamiento que nos permitan adquirir una amplia lista de clientes. En la actualidad existen pocas posibilidades y opciones de entrenamiento llamativas para las personas que llevan una

TEMPLO DEL FITNESS

vida sedentaria y que quieren dedicar un espacio de su día a cuidar su cuerpo dentro del campo de la actividad física.

La empresa tiene como fin brindarle el servicio de entrenamiento físico, fitness, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox o artes marciales en kickboxing, defensa personal, Jiujitsu, a todas las personas que viven en los barrios El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y la Alhambra, brindándoles así distintos programas para que este se adapte a sus necesidades y gustos.

Estos servicios se presentarán por medio de la difusión en redes sociales y páginas web principalmente mostrando el riesgo que se tiene al no practicar actividad física regular, corriendo el riesgo de contraer alguna enfermedad crónica no transmisible que la mayoría son causadas por el sedentarismo. Y por otro lado se publicarán iniciativas que apoyen la prevención y promoción de la salud esto con el fin de captar muchos clientes motivándolos a participar de nuestra empresa y nuestros programas realizando actividad física, previniendo cualquier enfermedad, mejorando su autoestima y su imagen corporal.

Se atenderán personas entre las edades de 8 a 53 años de edad ya sea hombre o mujer, evaluando su estado físico, con pruebas antropométricas y otras físicas para ayudar al cliente a lograr cualquiera que sea su objetivo. Las evaluaciones iniciales aparte de darle al cliente la idea general de su estado físico, también servirá para llevar el registro de los resultados a partir del inicio de los entrenamientos dependiendo el programa que escoja cada persona.

Estos servicios se buscan prestar debido a la necesidad que se refleja en estos barrios, ya que los pocos gimnasios que hay en la zona, solo prestan el servicio de “gimnasio tradicional de halterofilia”, es decir de

TEMPLO DEL FITNESS

máquinas y pesas, además es un servicio presencial, en donde el usuario está obligado a asistir al gimnasio, por lo que en muchas ocasiones esto se convierte en un obstáculo para que las personas realicen ejercicio físico. Estas limitaciones se dan en muchos casos por el hecho de que estas personas han trabajado durante todo el día, y al llegar a sus casas no quieren salir más o también por el hecho de que ellos tienen hijos pequeños, los cuales no pueden quedarse solos; por otro lado, en muchos casos el entrenamiento a domicilio, se queda corto por la falta de materiales para realizar ciertas actividades. Por esta razón, se crea la empresa templo del fitness que busca brindar un servicio que cuente con todas las alternativas posibles, para promover la práctica de actividad física en esta población desarrollando programas tanto en la sede “templo” como programas personalizados que se remitirán por medio de nuestros instructores a las viviendas de nuestros clientes.

FUNDAMENTACION HUMANISTA

La empresa templo del fitness tiene como finalidad brindarle un servicio de calidad a los clientes, teniendo siempre en cuenta el hecho de que en este servicio se involucra la salud de las personas, por lo que siempre se hará con responsabilidad y profesionalismo, buscando siempre el bien estar de las personas. De igual manera, se busca la promoción y la prevención en la salud, de acuerdo a lo planteado por la Universidad Santo Tomas en la Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación. Por otro lado, se brindara un servicio que este a la altura de la competencia, respetándola y tomarla como un referente para mejorar y ofrecer cada vez un mejor servicio para las personas.

MARCO REFERENCIAL

TEMPLO DEL FITNESS

La ley que reglamenta a este tipo de organización se encuentra en la ley 181 de 1995, en el artículo 81 en donde dice que “Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al respecto. Corresponderá al ente deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva”.

También el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política “Por el cual se reglamenta el parágrafo del artículo 81 de la ley 181 de 1995”, hace referencia a definiciones, funciones y deberes de los gimnasios, exigencia para el ingreso a los gimnasios y derechos de los usuarios, y los requerimientos para los gimnasios.

POLITICAS EMPRESARIALES

Todos los integrantes del equipo de entrenamiento deben tener un trato ético con el cliente y generar un ambiente de respeto.

Todos los integrantes del equipo de trabajo deben tener un área de desempeño especializada y tener un conocimiento básico sobre todas las demás áreas trabajadas en el programa de entrenamiento con cada uno de los clientes.

El pago por el servicio lo realizara cada uno de los clientes de manera anticipada y se comprometerá y estará de acuerdo con las políticas de ética, el acta de acuerdos y el programa de entrenamiento.

VALORES EMPRESARIALES

TEMPLO DEL FITNESS

Puntualidad: El respeto por los horarios establecidos por el cliente en cada una de las áreas de acción y las membresías vendidas.

Calidad: Nivel de excelencia en cada una de las áreas a trabajar por los profesiones que acompañan nuestro equipo de trabajo.

Comunicación: Establecer una conexión personal que genere confianza entre entrenador y entrenado entablando una relación profesional y de amistad.

Responsabilidad: Los profesionales que hacen parte del equipo de trabajo se comprometen a cumplir de forma eficiente, consiente y puntual con los procesos del programa de entrenamiento estipulado por cada uno de los clientes

Trabajo en equipo: Integración de cada uno de los miembros del equipo de entrenamiento y los clientes bajo la filosofía de una familia. El trabajo en equipo y la solidificación y sinergia del grupo es de fundamental importancia ya que es la base para lograr un buen desempeño y relación entre todas las áreas del programa de entrenamiento.

MISION

TEMPLO DEL FITNESS

Brindar a nuestros clientes las herramientas y el espacio, para que a través del entrenamiento físico, fitness, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox o artes marciales en kickboxing, defensa personal, Jujitsu puedan lograr un mejor desempeño en sus labores cotidianas y una mejora en su calidad de vida y su salud.

VISION

Ser reconocidos por brindar el mejor servicio de entrenamiento físico, fitness, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox o artes marciales en kickboxing , defensa personal, Jujitsu a nivel latinoamericano, y posicionar nuestro servicio y marca de alta calidad dentro de los mejores 3 a nivel mundial en un tiempo de 10 años, logrando una vinculación con federaciones deportivas y atletas de alto rendimiento en artes marciales llevando su proceso de preparación física y psicológica obteniendo resultados a nivel competitivo y retos personales de cada uno de nuestros clientes.

LOGO



SEGMENTOS DE MERCADO

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

La elección de estos barrios como lo son El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y Alhambra, se da debido a que en estos sectores hay pocos gimnasios, donde la persona que asisten están obligadas a realizar sus rutinas en máquinas, y en muchos de los casos no saben cómo utilizar los implementos con los que cuentan estos gimnasios; esto nos permite implementar una marca con nuestra empresa templo del fitness ofreciendo nuevos métodos de entrenamiento y actividades para toda la familia que les permita salir de la monotonía e incluso no moverse de casa ya que nuestros servicios también serán puerta a puerta. Para atender dichas necesidades dividiremos los segmentos de mercado de la siguiente manera:

Segmentación geográfica: Hace referencia a la ubicación geográfica en la que operamos y prestamos nuestros servicios como empresa a nuestros clientes. Nos encontramos en Colombia, en la ciudad de Bogotá D.C. específicamente en los sectores de Barrio El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y la Alhambra.

Segmentación demográfica: aproximadamente 20.000 habitantes, sin embargo, con el aumento de edificios en los barrios a intervenir este número va en acenso, nuestros clientes están entre un promedio de edad de 8 y 53 años, con un salario que oscile entre los 5 y 10 millones de pesos de preferencia empresarios, con cierta libertad económica.

Segmentación psicografica: Nuestros clientes pertenecen a un grupo de clase social alta de estratos 5 y 6 con un estilo de vida cómodo y una alta calidad de vida. Su personalidad es espontánea y tranquila con un alto grado de disciplina, puntualidad y compromiso

Segmentación conductual: Nuestros clientes adquieren un rango de lealtad con nuestra marca, su frecuencia de uso de nuestros servicios es de 3 a 5 veces por semana y manifiestan un alto compromiso con sus objetivos personales. Manifestando satisfacción con nuestros servicios.

PROPUESTA DE VALOR:

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

Proporcionamos a nuestros clientes un servicio que incluye programas de entrenamiento físico, fitness, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox o artes marciales en kickboxing , defensa personal, Jiujitsu todo esto con un equipo de trabajo altamente calificado y adicional a esto puerta a puerta o en nuestra sede “templo”

¿Que problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?

Templo del fitness busca solucionar problemas de sedentarismo, motivación, falta de conocimiento en los procesos de entrenamiento, métodos de entrenamiento y resultados estéticos o deportivos según la necesidad de cada uno de nuestros clientes. Además de esto nuestra empresa y marca busca solucionar problemas de estilos de vida no saludables esto con trabajos personalizados y grupales con cada uno de los miembros de nuestro equipo de trabajo.

¿Qué necesidades satisfacemos?

Templo del fitness busca solucionar las necesidades de cada uno de nuestros clientes como lo es el sedentarismo, la falta de motivación, falta de entrenamientos personalizados en casa, espacios que brinden otras alternativas para realizar actividad física entre otras. Lo que nos permite aportar a cada uno de nuestros clientes un bienestar y una mejor calidad de vida ayudando a cada uno de ellos a que cumplan sus objetivos ya sea a nivel de salud, físico o estético por medio de la actividad deportiva, del fitness, artes marciales , hábitos saludables entre otras.

Proporciones de valor:

Novedad: Templo del fitness es una empresa que busca implementar las artes marciales como medio de entrenamiento deportivo, entrenamiento del fitness para la familia y entrenamiento personalizado puerta a puerta o en su sede “Templo” brindándole a todos nuestros clientes la posibilidad de realizar otra clase de actividad físicas que les otorgue bienestar y resultados frente a sus objetivos.

Personalización: Templo del fitness busca que todos sus servicios se puedan prestar puerta a puerta utilizando todos los materiales necesarios para prestar un excelente servicio con entrenadores personalizados que se desplazaran el día y la hora pactada con el cliente, permitiéndoles empezar con sus rutinas en la comodidad de su hogar o lugar establecido.

Producto/servicio en el mercado

El paquete de servicios que se ofrecen en nuestra empresa funciona con un sistema de membresías mensuales, en donde los precios están determinados por el número de sesiones al mes y por la cantidad de servicios, de la siguiente manera:

Membresía 1 ying: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de entrenamiento fitnees que incluyen planificación del entrenamiento sea en: entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

Membresía 2 yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales que incluyen planificación del entrenamiento sea en: kickboxing, defensa personal, Jiujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

Membresía 3 ying yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales o fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, defensa personal, Jiujitsu, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional.

Membresía 4 ying Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de entrenamiento fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional.

Membrecía 5 yang Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional.

Membrecía 6 ying yang súper Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales o entrenamiento fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jujitsu, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional

¿Para quién creamos valor?

Creamos valor Aproximadamente para 20.000 habitantes, sin embargo, con el aumento de edificios en los barrios a intervenir este número va en acenso, nuestros clientes están entre un promedio de edad de 8 y 53 años, con un salario que oscile entre los 5 y 10 millones de pesos de preferencia empresarios que habiten en estos barrios, con cierta libertad económica.

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Nuestros clientes más importantes pertenecen a un grupo aproximado de unos 20.000 habitantes de los barrios El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y la Alhambra que poseen una clase

TEMPLO DEL FITNESS

social alta de estratos 5 y 6 con un estilo de vida cómodo y una alta calidad de vida con un salario que oscile entre los 5 y 10 millones de pesos de preferencia empresarios, adicional a esto buscamos que nuestros clientes más importantes sean las federaciones deportivas nacionales e internacionales que permitan que nuestra empresa crezca día a día captando y llevando al reconocimiento y estatus en la que queremos posesionar la empresa y marca templo del fitness.

ESTRATEGIA DE VALOR

La estrategia de valor que ayuda a diferenciar nuestro servicio de otros es el acompañamiento y valor personalizado diferenciado por parte de un equipo de trabajo altamente calificado que estudiara y seguirá el proceso mediante el cual se alcanzaran los objetivos de cada cliente dentro de un periodo de tiempo que estipule cada cliente.

Nuestra empresa templo del fitness tiene como estrategia brindarles alternativas y facilidades a los residentes de los barrios El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y la Alhambra, ofreciéndoles un acompañamiento personalizado y grupal con un equipo de trabajo que estudiara y seguirá el proceso mediante el cual se busca que cada cliente alcance sus objetivos, mejorando su estilo de vida y su salud, adicional brindarles a los niños y a toda la familia un espacio sano y divertido, en donde puedan compartir con otras personas y salir de la monotonía.

El entrenamiento que se realizara en nuestra empresa Templo del fitness, es un entrenamiento físico, fitness, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, CardioBox o artes marciales en kickboxing, defensa personal, JiuJitsu, ya que este tipo de entrenamientos abarcan tanto actividades cotidianas, como actividades que

TEMPLO DEL FITNESS

requieren la utilización de grandes grupos musculares para realización de los mismos, por lo que son una gran alternativa para el mejoramiento de estilos de vida y salud.

Además, el ejercicio físico ofrece un espacio de esparcimiento que relajan y revitalizan a las personas que lo practican, por lo que es una gran ayuda para reducir el estrés y el cansancio causado por el trabajo; adicionalmente, las artes marciales orientales contienen un gran trabajo a nivel espiritual, que en conjunto con los ejercicios de respiración propios de estos sistemas, ayudan a mantener un equilibrio físico y mental.

Debido a que el énfasis de las actividades son las artes marciales, la sede de la empresa será llamada El Templo, como una referencia directa a los templos shaolin, cuna de las artes marciales orientales y que tiene como intención que sea un lugar diferente y agradable para las personas que van allá a realizar sus actividades.

Clasificación del segmentó de mercado

Esta empresa se va a manejar un mercado diversificado, ya que se manejaran dos o más segmentos que irán en busca de objetivos diferentes y se pueden encontrar en un mismo momento o en una actividad relacionada con las necesidades de nuestros clientes, Planeamos satisfacer dichas necesidades por medio de la práctica de diversas actividades teniendo en cuenta que cada cliente tiene objetivos y necesidades diferentes, el programa de entrenamiento es único para cada uno de ellos siguiendo el principio de individualización del entrenamiento o grupal según lo requiera el cliente. El servicio que se oferta va dirigido no solo a nuestros clientes más importantes si no a toda la población que esté interesada en entrenar a nuestra empresa y realizar ejercicio físico para cumplir un objetivo ya sea de rendimiento deportivo, estética, salud o bienestar.

CANALES

Los canales que se utilizaran por la empresa serán volantes con información primordial del Templo, que se repartirán por todos los barrios a intervenir, El Batán, Avenida calle 127, Barrio El Recreo de los Frailes, Barrio Malibu y la Alhambra, además en las diferentes viviendas y conjuntos residenciales de la zona, en los cuales se informaran números de teléfono, correo electrónico y redes sociales como Facebook y twitter, en donde las personas podrán comunicarse con los asesores, los cuales estarán capacitados para dar información del servicio ofrecido. De igual manera, se contara con un sitio web, en donde las personas podrán consultar las características del servicio y se les informara de las actividades a realizar.

Las personas podrán asistir al Templo, conocerlo personalmente y los servicios que se ofrecen en él; por otro lado, se ofrecerán visitas en las viviendas de las personas a las cuales les sea complicado asistir al templo y prefieran un servicio personalizado.

Adicionalmente, en el sitio web se ofrecerá una opción en donde las personas podrán dar un feedback, críticas o sugerencias, que ayudaran a mejorar el servicio ofrecido.

- Información: Se dispondrá de líneas telefónicas, redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram) y una página web, en donde las personas podrán encontrar información acerca de los diferentes servicios, los horarios y los precios. También se brindara información directamente en el templo.

TEMPLO DEL FITNESS

- Evaluación: Se dispondrá de un correo electrónico, en el cual las personas podrán evaluar la empresa en sus diferentes aspectos, también podrán utilizar las redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram) para este fin.
- Compra: La transacción se podrá realizar a través de la página web, a través de tarjeta de crédito. También se podrá realizar la compra personalmente en el templo, ya sea con tarjeta o en efectivo.
- Entrega: Dependiendo del servicio que la persona solicite y del horario pactado con el entrenador, este ira a prestar el servicio en el lugar de residencia del cliente.
- Post venta: Mediante línea telefónica, correo electrónico y redes sociales, se le brindara el servicio de atención a los clientes que lo necesiten.

Relación con los clientes

Para atraer a los clientes se hará una campaña a través de las redes sociales más populares como lo son Facebook, Twitter e Instagram, creando páginas en estos sitios dedicadas a dar a conocer el servicio a través de textos informativos, pero especialmente a través de fotos y videos contundentes, que demuestren a los potenciales clientes, cuales son las características y en donde se pueda ver a otras personas disfrutándolo. Por otro lado, se realizara una campaña a través de referidos, en la cual se brindara un descuento a los clientes que traigan a nuevas personas; de esta manera se incentiva la captación de nuevos clientes.

Para mantenerlos y fidelizarlos se incentivara el sentido de pertenencia entre las personas que hacen parte, a través de distintos símbolos que se incluirán en los diferentes elementos que usaran estas personas, y por lo tanto se sentirán como parte de una familia, de manera que no solo quieran continuar con nosotros, sino que además los motive a traer a nuevos clientes.

Adicionalmente, es importante mencionar que se va a brindar un servicio de calidad que sea acorde con el profesionalismo inculcado en la universidad y se tendrá una excelente comunicación con las diferentes personas, con lo cual se sentirán cómodos y en confianza, recurriendo a las redes como un medio clave para esta comunicación.

La relación con los clientes será a través de comunidades, en donde se espera mantener una relación cercana con las personas, en donde se sientan identificados con el Templo del Fitness y además puedan establecer relaciones con los demás clientes y mantener siempre el contacto entre ellos y el Templo a través de las redes sociales.

INGRESOS

COMPETENCIA

Se pueden encontrar varios gimnasios tradicionales que ofrecen los servicios de fitness o se encuentran centros especializados en enseñar artes marciales, pero ninguno ofrece los servicios de fitness en base en las artes marciales y a la vez se enseñe la técnica de estas. *Ver anexo #1.*

FORMA DE VENTA

PRIMAS DE SUSCRIPCIÓN Y MEMBRESIAS

TEMPLO DEL FITNESS

Primas de suscripción: El modelo de negocio planteado es prestación de servicios de forma de suscripción, principalmente se plantean 6 tipos de membresías las cuales se venderán mes a mes, con el objetivo de cumplir las expectativas de la persona a entrenar (cliente), se proponen precios fijos a cada una de estas, dependiendo de las necesidades del cliente y del presupuesto. Estas están estructuradas dependiendo de los requerimientos el cliente en este caso entrenamiento fitness, (entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox) o entrenamiento en artes marciales, (Kickboxing .Defensa personal, Jiujitsu). además si el servicio se ejecutara personalizado o en la sede “templo”.El valor de cada paquete de suscripción “membresía “se determina por el numero de sesiones de los servicios ya mencionados, adicional a esto se tiene en cuenta si es entrenamiento fitness, entrenamiento de artes marciales o mixto, el cual el cliente pagara mes a mes. Teniendo en cuenta esto, se saca el costo de cada sesión mas el margen de utilidad del 30% determinando el valor de cada sesión. *Ver anexo #2.*

A continuación se describirán los servicios, contenido y precio de cada una de las membresías

Membrecía 1 ying: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de entrenamiento fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 350.000

Membrecía 2 yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 350.000

Membrecía 3 ying yang: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) en el templo, de artes marciales o fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, entrenamiento en

TEMPLO DEL FITNESS

suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 4000.000. Con la posibilidad de pagar la mitad del precio de una sesión normal “por sesión adicional”

Membrecía 4 ying Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de fitnees que incluyen planificación del entrenamiento sea en: entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 650.000

Membrecía 5 yang Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 650.000

Membrecía 6 ying yang súper Premium: 12 sesiones mensuales (3 sesiones por semana) personalizadas, de artes marciales o fitness que incluyen planificación del entrenamiento sea en: Kickboxing, Defensa personal, Jiujitsu, entrenamiento en suspensión, entrenamiento funcional, Cardiobox, más un diagnóstico inicial, evaluación periódica y valoración nutricional Valor: \$ 700.000 Con la posibilidad de pagar la mitad del precio de una sesión normal “por sesión extra”

Membrecías vendidas el primer año. Para mayor detalle ver anexos # 3 al 14 y # 15 al 26

Paquetes	Total de membrecías vendidas en el año	Valor unitario de membrecías	Total anual
1.Membrecía yin	135	\$350.000	47.250.000

TEMPLO DEL FITNESS

2.Membrecía yang	110	\$350.000	38.500.000
3.Membrecía yin yang	65	\$ 400.000	26.000.000
4.Membrecía yin Premium	66	\$650.000	42.900.000
5.Membrecía yang Premium	34	\$ 650.000	22.100.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	28	\$700.000	19.600.000
			196.350.000

RECURSOS CLAVE

SERVICIO	HUMANO	FISICO	INTELECTUAL
Kickboxing	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Guantes de Box ➤ Paos ➤ Guantes de foco 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kickboxing cinturón marrón en adelante

TEMPLO DEL FITNESS

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Casco protector ➤ Tula para golpear 	
Jiu-jitsu	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tapete acolchado o colchoneta ➤ Casco protector 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Jiu-jitsu cinturón marrón en adelante
Cardiobox	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Guantes de Box ➤ Paos ➤ Guantes de foco ➤ Tula para golpear 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional Cultura Física y Deporte ➤ Conocimiento en técnica de boxeo
Entrenamiento en suspensión	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Correas TRX 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional con certificación de entrenamiento en suspensión
Entrenamiento funcional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bosu ➤ Fit ball 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional Cultura Física y Deporte
Defensa personal	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 Entrenador por grupo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Casco protector ➤ Tapete acolchado o colchoneta 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional con certificación en defensa personal o Krav Maga
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bascula de 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional

TEMPLO DEL FITNESS

periódica	Profesional	bioimpedancia ➤ Metro	Cultura Física y Deporte
-----------	-------------	--------------------------	-----------------------------

Tabla #27. Recursos clave**Recursos económicos**

MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO C/U	PRECIO TOTAL
GUANTES DE BOX (PARES)	6	90.000	540.000
GUANTES DE FOCO (PARES)	6	60.000	360.000
CASCO PROTECTOR	30	150.000	4.500.000
PAOS	6	100.000	600.000
SACOS	6	120.000	720.000
COLCHONETAS	10	320.000	3.200.000
CORREAS TRX CLUB (6)	1	3.850.000	3.850.000
BOSU	30	60.000	1.800.000
FIT BALL	30	60.000	1.800.000

TEMPLO DEL FITNESS

BASCULA			
BIOIMPEDANCIA	2	320.000	640.000
		TOTAL	18.010.000

Tabla# 28.Recursos económicos.**Asociaciones clave**

Alianza de proveedores Cliente – proveedor	Alianza de co-inversión o coopetición	Alianza de patrocinio y de no competidores.
<p>Everlast: elementos de las clases de artes marciales y grupales (guantes, sacos, protectores, aislantes)</p> <p>Guantes: \$90.000 c/u menos el 20% por descuento del proveedor. Cantidad 10</p> <p>Sacos: \$120.000 c/u menos el 20% por descuento del proveedor. Cantidad 3</p> <p>Aislantes: \$30.000 c/u menos el 20% por descuento del proveedor. Cantidad 15</p> <p>Sporfitness: elementos de</p>	<p>Alianza de co-inversión: entendiendo este tipo de alianza entre competidores con el fin de desarrollar nuevas ideas de negocio, se tiene como principal aliado a las principales escuelas privadas de kickboxing de la zona norte de Bogotá, para realizar competencias y generar nuevos ingresos.</p> <p>Últimate Fighting Club: Dirección: Suba #12027,</p>	<p>Dentro de la novedad de nuestra empresa se tienen estructuradas actividades como:</p> <p>Día de la familia.</p> <p>Competencias internas.</p> <p>Días feriados y dedicados a la promoción de la empresa</p> <p>Para llegar a cumplir estas actividades con éxito, se requieren patrocinios de Gatorade y everlast</p> <p>empresas encargadas de la hidratación y premiación de</p>

TEMPLO DEL FITNESS

<p>acondicionamiento de la instalación (colchonetas, protección del piso y paredes, fitball) Colchonetas: \$320.000 c/u menos el 40% por descuento del proveedor. Cantidad 4 medida 10x10mt Corcho protector: \$35.000 m2 menos el 40% por descuento del proveedor. Cantidad 120m2 Gatorade: hidratación Gatorade: \$2500 c/u menos el 15% por descuento del proveedor. Cantidad 50 quincenales Pioneer: sonido Planta de sonido, parlantes y cableado</p>	<p>Bogotá, Suba Inbox Boxing Club Bogotá: Dirección: calle 44 N° 7 – 10 frente a la U Javeriana, 110231 Bogotá, Colombia Últimate fitness center SEDES: Bogotá Avenida Suba No 120 - 27 Local 101 Bogotá Calle 125 BIS No 20 - 54 Piso 4 Las competencias que se realizaran entre estas empresas darán como resultado mayor interés de la comunidad por conocer cada una de las clases grupales. Le da la posibilidad al cliente de tomar nuestras</p>	<p>los eventos, teniendo como ganancia, la propagación de nuevos productos en una población que podría adquirirlos fácilmente Las competencias internas que elegirán los representantes para la competencia con las demás empresas, necesitaran hidratación y una respectiva premiación. Para la hidratación se tiene a Gatorade como marca registrada la cual también tendrá la oportunidad de realizar sus propias ventas en nuestro evento. En la premiación se tiene a Everlast como una de las empresas más importantes en el campo de las artes marciales, donde de manera gratuita se otorgara la</p>
--	---	---

TEMPLO DEL FITNESS

	<p>clases en cualquiera de estas empresas teniendo en cuenta que solo se podrá tomar una por mes, para no alterar el orden de la planificación.</p>	<p>premiación elegida por Everlast, se le permitirá a esta empresa promocionar sus productos pero cualquier venta se debe hacer a través de Templo Fitness, generando un 5% de ganancia para Templo Fitness.</p> <p>Los principales motivadores para realizar estas asociaciones es la adquisición de recursos y actividades particulares ya que Templo Fitness se ahorrara gastos en hidratación y premiación, aparte de esto recibirá un porcentaje sobre ventas que se hagan de las empresas patrocinadoras.</p>
--	---	---

Tabla #29.Asociaciones clave.

ESTRUCTURA DE COSTOS

PROMEDIO COSTOS VARIABLES NO PREMIUN 208.333

PROMEDIO COSTOS VARIABLES PREMIUN 441.433

PROMEDIO COSTOS TOTALES \$16'769.533

Para más detalles ver anexo # 27 al 28

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se encuentra en un total de 41 unidades vendidas, distribuidas de las siguiente manera: 13 de Yin, 10 de Yang, 6 de Yin Yang, 7 de Yin Premium, 3 de Yang Premium y 2 de Yin Yang Premium. *Ver anexo # 29*

EVALUACION FINANCIERA

Por el valor de la tasa interna de retorno, se puede concluir que el porcentaje de recuperación de la inversión inicial es alto y por lo tanto es un proyecto viable; de igual manera, por medio del valor presente neto, que trae el flujo de caja al valor actual, se puede determinar que el proyecto es viable, ya que cumple con el objetivo de un proyecto de inversión, el cual es maximizar la inversión.

Inversión inicial: \$ 92.193.600 (ver anexo #30)

Valor presente neto: \$104.474.587,68

Tasa interna de retorno: 39,68%

Inflación=6%

Crecimiento en ventas=20%

Crecimiento de egresos= 7%

n= 5 años

i= 16%

Para más detalles ver anexos #31 al 33.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Wong, K. (1996). *Kung-Fu Shaolin* (1ª. Ed.). Badalona. España

ANEXOS

Anexo # 1. Tabla #1. Competencia

COMPETENCIA DIRECTA	SERVICIOS	CONVENIOS	LOCALIZAC IÓN
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Musculación 2. Artes marciales mixtas mma 3. Entrenamiento personalizado 4. Acondicionamiento físico- zona cardio vascular 5. Sambo y combat sambo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Universidad nacional de Colombia 2. Universidad Fundación universitaria san mateo 3. Tobia extreme 	<p>Transversal 35 # 33 07 Sur</p>
Somos una empresa dedicada a brindar herramientas y una asesoría integral en	1. En Rhino Gym cuenta con una excelente dotación de pesas libres y máquinas multifuerza que te ayudarán a conseguir ese objetivo	En RHINO GYM contamos con Convenios de descuentos para	http://www.rhinogym.co/programas/sambo-y-combat-sambo/

TEMPLO DEL FITNESS

<p>el logro de objetivos propuestos por nuestros clientes en cuanto a acondicionamiento físico, preparación deportiva, y actividad física.</p>	<p>de aumentar el volumen de tus músculos, además de instructores calificados que te guiaran siempre que lo necesites</p> <p>2. Este programa te ayudará a conseguir resultados rápidos y efectivos en control de peso, acondicionamiento físico, desarrollo de resistencia, flexibilidad y velocidad de manera divertida con la energía y el poder de las artes marciales sólo en RHINO GYM</p> <p>3. Cuando se inicia un entrenamiento personalizado, se realiza una evaluación física teniendo en cuenta el estado de salud actual del usuario, con el fin de implementar un plan de entrenamiento seguro y efectivo de acuerdo a los objetivos propuestos por el cliente.</p> <p>4. La base de resistencia aeróbica es una de las capacidades físicas más importantes en el desarrollo de</p>	<p>estudiantes de La Universidad Nacional y de San Mateo Educación Superior.</p> <p>Adicionalmente contamos con un plan de recreación y actividad física incorporando deportes extremos en Tobia a través de la empresa TOBIA XTREME</p>	
--	---	---	--

TEMPLO DEL FITNESS

	<p>un plan de entrenamiento, ya que se mejora el transporte de oxígeno a los tejidos, se fortalece el corazón, se disminuye o mantiene adecuado el rango de presión arterial y es un método efectivo en el control de peso.</p> <p>5. El sambo es un deporte nacido en Rusia, que combina estilos de lucha autóctonos y disciplinas como el Judo, Jiu jitsu, Muay thai, Kárate, Lucha libre y kung fu además técnicas de disciplinas olímpicas como la Lucha Greco-romana y Boxeo.</p>		
--	--	--	--

Anexo #2. Tabla #2. Servicios y costo por sesión.

SERVICIOS	POR SESIÓN
Entrenamiento fitness ying: en el templo 1. Entrenamiento en suspensión 2. Entrenamiento funcional 3. Cardiobox 4. Evaluación periódica	\$ 29.000

TEMPLO DEL FITNESS

<p>Entrenamiento artes marciales yang en el templo</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Kickboxing 2.Defensa personal 3. Jiujitsu 4.Evaluación periódica 	\$ 29.000
<p>Entrenamiento fitness mas artes marciales ying yang en el templo:</p> <p>“artes marciales”</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Kickboxing 2.Defensa personal 3. Jiujitsu <p>“fitness”</p> <ol style="list-style-type: none"> 5 Entrenamiento en suspensión 6. Entrenamiento funcional 7.Cardio box 8.Evaluación periódica 	\$33.000
<p>Entrenamiento fitness ying Premium personalizado</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entrenamiento en suspensión 2. Entrenamiento funcional 3.Cardio box 4.Evaluación periódica 	\$54.000
<p>Entrenamiento artes marciales yang Premium personalizado</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Kickboxing 2.Defensa personal 3. Jiujitsu 4.Evaluación periódica 	\$54.000

TEMPLO DEL FITNESS

<p>Entrenamiento fitness o artes marciales ying yang súper Premium personalizada:</p> <p>“artes marciales”</p> <p>1.Kickboxing</p> <p>2.Defensa personal</p> <p>3. Jujitsu</p> <p>“fitness”</p> <p>5 Entrenamiento en suspensión</p> <p>6. Entrenamiento funcional</p> <p>7.Cardibox</p> <p>8.Evaluación periódica</p> <p>9.Evaluación periódica</p>	\$58.000
---	----------

Anexo #3. Tabla #3. Ingresos enero

Paquetes	Numero de membrecías ventas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	7	\$350.000	2.450.000
2.Membrecía yang	5	\$350.000	1.750.000
3.Membrecía yin yang	3	\$ 400.000	1.200.000
4.Membrecía yin Premium	3	\$650.000	1.950.000

TEMPLO DEL FITNESS

5.Membrecía yang Premium	2	\$ 650.000	1.300.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	1	\$700.000	700.000
			9.350.000

Anexo #4. Tabla #4. Ingresos febrero

Paquetes	Numero de membrecías ventas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	9	\$350.000	3.150.000
2.Membrecía yang	7	\$350.000	2.450.000
3.Membrecía yin yang	3	\$ 400.000	1.200.000

TEMPLO DEL FITNESS

4.Membrecía yin Premium	4	\$650.000	2.600.000
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	1	\$700.000	700.000
			12.050.000

Anexo #5. Tabla #5. Ingresos marzo

TEMPLO DEL FITNESS

Paquetes	Numero de membrecías vendidas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	10	\$350.000	3.500.000
2.Membrecía yang	8	\$350.000	2.800.000
3.Membrecía yin yang	4	\$ 400.000	1.600.000
4.Membrecía yin Premium	4	\$650.000	2.600.000
5.Membrecía yang Premium	2	\$ 650.000	1.300.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	2	\$700.000	1.400.000
			<i>13.200.000</i>

Anexo

#6.

Tabla #6. Ingresos abril

Paquetes	Numero de membrecías vendidas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	11	\$350.000	3.850.000
2.Membrecía yang	9	\$350.000	3.150.000
3.Membrecía yin	6	\$ 400.000	2.400.000

TEMPLO DEL FITNESS

Anexo Tabla mayo	yang				#7. #7. Ingresos
	4.Membrecía yin Premium	4	\$650.000	2.600.000	
	5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000	
	6.Membrecía yin yang súper	2	\$700.000	1.400.000	
	Paquetes	Numero de membrecías	Valor unitario de	Total	
		ventas	membrecías	15.350.000	
	1.Membrecía yin	11	\$350.000	3.850.000	
	2.Membrecía yang	10	\$350.000	3.500.000	
	3.Membrecía yin yang	7	\$ 400.000	2.800.000	
	4.Membrecía yin Premium	6	\$650.000	3.900.000	
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000		
6.Membrecía yin yang súper Premium	3	\$700.000	2.100.000		
			18.100.000	#8.	

Anexo

Tabla #8. Ingresos junio

TEMPLO DEL FITNESS

Paquetes	Numero de membrecías ventas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	9	\$350.000	3.150.000
2.Membrecía yang	8	\$350.000	2.800.000
3.Membrecía yin yang	5	\$ 400.000	2.000.000
4.Membrecía yin Premium	5	\$650.000	3.250.000
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	2	\$700.000	1.400.000
			14.550.000

Anexo

#9.

Tabla #9. Ingresos julio

Paquetes	Numero de membrecías ventas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	9	\$350.000	3.150.000
2.Membrecía yang	8	\$350.000	2.800.000
3.Membrecía yin	5	\$ 400.000	2.000.000

TEMPLO DEL FITNESS

Anexo Tabla agosto	yang				#10. #10. Ingresos
	4.Membrecía yin Premium	5	\$650.000	3.250.000	
	5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000	
	6.Membrecía yin yang súper	2	\$700.000	1.400.000	
	Paquetes	Numero de membrecías	Valor unitario de	Total	
		ventas	membrecías	14.550.000	
	1.Membrecía yin	13	\$350.000	4.550.000	
	2.Membrecía yang	9	\$350.000	3.150.000	
	3.Membrecía yin yang	6	\$ 400.000	2.400.000	
	4.Membrecía yin Premium	7	\$650.000	4.550.000	
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000		
6.Membrecía yin yang súper Premium	3	\$700.000	2.100.000		
			18.700.000	#11.	

Anexo

Tabla #11. Ingresos septiembre

TEMPLO DEL FITNESS

Paquetes	Numero de membrecías vendidas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	13	\$350.000	4.550.000
2.Membrecía yang	11	\$350.000	3.850.000
3.Membrecía yin yang	6	\$ 400.000	2.400.000
4.Membrecía yin Premium	7	\$650.000	4.550.000
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	3	\$700.000	2.100.000
			<i>19.400.000</i>

Anexo

#12.

Tabla #12. Ingresos octubre

Paquetes	Numero de membrecías vendidas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	15	\$350.000	5.250.000
2.Membrecía yang	11	\$350.000	3.850.000
3.Membrecía yin	7	\$ 400.000	2.800.000

TEMPLO DEL FITNESS

Anexo Tabla	yang				#13. #13. Ingresos
	4.Membrecía yin Premium	7	\$650.000	4.550.000	
	5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000	
	6.Membrecía yin yang súper Premium	3	\$700.000	2.100.000	

noviembre

Paquetes	Numero de membrecías ventas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	16	\$350.000	5.600.000
2.Membrecía yang	12	\$350.000	4.200.000
3.Membrecía yin yang	7	\$ 400.000	2.800.000
4.Membrecía yin Premium	7	\$650.000	4.550.000
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000
6.Membrecía yin yang súper	3	\$700.000	2.100.000

TEMPLO DEL FITNESS

Premium			
			21.200.000

Anexo

#14.

Tabla

#14.

Ingresos

Paquetes	Numero de membrecías vendidas	Valor unitario de membrecías	Total
1.Membrecía yin	13	\$350.000	4.550.000
2.Membrecía yang	11	\$350.000	3.850.000
3.Membrecía yin yang	6	\$ 400.000	2.400.000
4.Membrecía yin Premium	7	\$650.000	4.550.000
5.Membrecía yang Premium	3	\$ 650.000	1.950.000
6.Membrecía yin yang súper Premium	3	\$700.000	2.100.000
			19.400.000

diciembre

Anexo #15. Tabla #15. Ventas por barrio enero

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	1	2	1	2	1
Membrecía yang	1	1	1	1	1
Membrecía yin yang	0	1	0	1	1
Membrecía yin Premium	1	0	1	1	0
Membrecía yang Premium	0	0	1	0	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	1	0	0	0

Anexo #16. Tabla #16. Ventas por barrio febrero

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	2	2	2	2	1
Membrecía yang	1	1	2	1	2
Membrecía yin yang	1	0	1	0	1
Membrecía yin Premium	1	2	1	0	0
Membrecía yang Premium	1	0	0	1	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	0	1	0

Anexo #17. Tabla #17. Ventas por barrio marzo

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	3	2	3	1	1
Membrecía yang	1	1	2	2	2
Membrecía yin yang	0	1	2	1	0

TEMPLO DEL FITNESS

Membrecía yin Premium	1	0	1	1	1
Membrecía yang Premium	1	0	0	0	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	1	1	0

Anexo #18. Tabla #18. Ventas por barrio abril

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	3	3	2	2	1
Membrecía yang	2	1	2	2	2
Membrecía yin yang	2	1	1	1	1
Membrecía yin Premium	0	2	1	1	0
Membrecía yang Premium	3	0	0	0	0
Membrecía yin yang súper Premium	0	1	1	0	0

Anexo #19. Tabla #19. Ventas por barrio mayo

TEMPLO DEL FITNESS

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	2	2	2	2	3
Membrecía yang	2	2	1	1	4
Membrecía yin yang	2	1	1	3	0
Membrecía yin Premium	1	2	1	1	1
Membrecía yang Premium	0	1	1	1	0
Membrecía yin yang súper Premium	0	1	1	1	0

Anexo #20. Tabla #20. Ventas por barrio junio

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	1	2	1	2	3
Membrecía yang	2	1	2	1	2
Membrecía yin yang	2	1	1	0	1
Membrecía yin Premium	1	0	1	1	2
Membrecía yang	0	0	1	1	1

TEMPLO DEL FITNESS

Premium					
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	0	2	0

Anexo #21. Tabla #21. Ventas por barrio julio

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	1	2	1	2	3
Membrecía yang	2	1	2	1	2
Membrecía yin yang	2	1	1	0	1
Membrecía yin Premium	1	0	1	1	2
Membrecía yang Premium	0	0	1	1	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	0	2	0

Anexo #22. Tabla #22. Ventas por barrio agosto

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
---------------------------	-----------------	--------------------------	--	----------------------	-----------------

TEMPLO DEL FITNESS

Membrecía yin	3	2	4	2	2
Membrecía yang	2	1	2	2	2
Membrecía yin yang	1	1	2	2	0
Membrecía yin Premium	2	2	1	1	1
Membrecía yang Premium	0	0	1	1	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	1	1	1

Anexo #23. Tabla #23. Ventas por barrio septiembre

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	3	2	4	2	2
Membrecía yang	2	1	2	2	2
Membrecía yin yang	1	1	2	2	0
Membrecía yin Premium	2	2	1	1	1
Membrecía yang Premium	0	0	1	1	1
Membrecía yin	0	0	1	1	1

TEMPLO DEL FITNESS

yang súper Premium					
---------------------------	--	--	--	--	--

Anexo #24. Tabla #24. Ventas por barrio octubre

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	3	3	1	4	4
Membrecía yang	2	1	2	4	2
Membrecía yin yang	1	1	2	2	1
Membrecía yin Premium	2	2	1	1	1
Membrecía yang Premium	0	2	1	0	0
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	1	1	1

Anexo #25. Tabla #25. Ventas por barrio noviembre

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	4	3	3	3	3
Membrecía yang	2	3	3	2	2

TEMPLO DEL FITNESS

Membrecía yin yang	1	1	2	2	1
Membrecía yin Premium	2	2	1	1	1
Membrecía yang Premium	1	1	1	0	0
Membrecía yin yang súper Premium	0	0	1	1	1

Anexo #26. Tabla #26. Ventas por barrio diciembre

Número de clientes	El Batan	Avenida calle 127	Barrio El Recreo de los Frailes	Barrio Malibu	Alhambra
Membrecía yin	3	3	3	3	1
Membrecía yang	1	3	2	3	2
Membrecía yin yang	1	2	0	2	1
Membrecía yin Premium	1	2	1	1	2
Membrecía yang Premium	1	0	0	1	1
Membrecía yin yang súper Premium	0	1	1	1	0

TEMPLO DEL FITNESS

	RO	RER O	RZO	IL	YO	IO	O	STO	EMBR E	UBR E	EMBR E	MBRE
AUXILI O DE TRANSP ORTE	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.100 00	\$ 233.1 00	\$ 233.10 0	\$ 233.10 0
DOTACI ON PERSON AL ASEO	\$ 140.0 00						\$ 140.0 00			\$ 140.0 00		
DOTACI ON ENTREN ADORES	\$ 360.0 00						\$ 360.0 00			\$ 360.0 00		
INSTAL ACION EQUIPO VIGILA NCIA	\$ 1.000. 000											
TOTAL COSTOS VARIAB LES MES	\$ 1.733. 100	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.1 00	\$ 733.1 00	\$ 233.1 00	\$ 233.100 00	\$ 733.1 00	\$ 233.10 0	\$ 233.10 0

TEMPLO DEL FITNESS

COSTOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTALE	18.06	16.56	16.56	16.56	16.56	16.56	17.06	16.56	16.561.	17.06	16.561.	16.561.
S MES	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	200	1.200	200	200
TOTAL	\$											
COSTOS	5.297.											
VARIAB	200											
LES												
AÑO												
COSTOS	\$											
TOTALE	201.2											
S AÑO	34.40											
	0											

Anexo #29. Tabla # 32. Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO					
MEMBREC	VENTA	PARTICIPACI	COSTOS	MARGEN DE	PUNTO DE
IA	S PROM	ON	VARIABLES	CONTRIBUCION	EQUILIBRIO
			UNITARIOS		
YIN	11	31%	\$	\$	13
			18.939	331.061	
YANG	9	25%	\$	\$	10
			23.148	326.852	
YIN YANG	5	14%	\$	\$	6

TEMPLO DEL FITNESS

			41.666	358.334	
YIN PREMIUN	6	17%	\$ 73.572	\$ 576.428	7
YANG PREMIUN	3	8%	\$ 147.144	\$ 502.856	3
YIN YANG PREMIUN	2	5%	\$ 220.716	\$ 479.284	2
	36				41

Anexo #30. Tabla # 33. Inversión inicial

INVERSION INICIAL	
EQUIPAMENTO	\$ 18.010.000
ADECUAMIENTO LOCAL	\$ 20.000.000
COSTOS FIJOS TRES PRIMEROS MESES	\$ 48.984.300
COSTOS VARIABLES TRES PRIMEROS MESES	\$ 5.199.300
TOTAL	\$ 92.193.600

Anexo #31. Tabla # 34. Flujo de ingresos

TEMPLO DEL FITNESS

<u>Flujo de Ingresos</u>	
AÑO	VALOR
1	196.350.000
2	249757200
3	317691158,4
4	404103153,5
5	514019211,2
TOTAL	1681920723

Anexo #32. Tabla # 35. Flujo de egresos

<u>Flujo de Egresos</u>	
AÑO	VALOR
1	201234400
2	228240056,5
3	258869872,1
4	293610208,9
5	333012698,9
TOTAL	1314967236

Anexo #33. Tabla #36. Flujo de efectivo

TEMPLO DEL FITNESS

<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
AÑO	VALOR
1	-4884400
2	21517143,52
3	58821286,34
4	110492944,6
5	181006512,3
TOTAL	366953486,8