



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

TRABAJO DE GRADO
HIGÍA FITNESS CENTER

Director:
Wilson Fernando Garcia

Alumnos:

Daniel Rodríguez Rueda
Sebastián Castañeda Correa
Juan Gabriel Camacho Arias

Universidad Santo Tomás
División de Ciencias de la Salud
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Trabajo de Grado
9A
2016

Introducción

La realidad del mundo en lo que respecta a los hábitos de vida del ser humano, ha estado sujeta a una evolución constante en la cual el hombre es día a día más dependiente de algún medio tecnológico para la realización de cualquier tarea, minimizando las acciones motoras a las que se enfrentaría regularmente en la vida cotidiana, favoreciendo así la aparición de vicios que no hacen más que producir problemas para la salud del ser humano desde todos los nichos que lo componen. Estas actitudes hasta el sedentarismo tienen un horizonte muy negro, ya que el crecimiento tan acelerado que hay en el mundo de la tecnología no promete que el hombre vuelva a ser más dependiente de sí mismo y va a terminar condenándolo a un estilo de vida poco saludable el cual disminuirá la expectativa de vida de los seres humanos y por qué no, constituir un factor para la extinción del hombre de la tierra.

Desde el punto de vista del movimiento, los cambios de carácter físico que se han dado a partir de esta falta del movimiento del hombre, decantan en un sinnúmero de enfermedades clasificadas dentro del grupo de las ENFERMEDADES CRÓNICAS NO TRANSMISIBLES (E.C.N.T), enfermedades que según la OMS (2016)), la principal causa de muerte en Colombia fueron las enfermedades asociadas al sistema circulatorio 29.9%, seguidas por otras enfermedades no transmisibles 24.3%, lo que demuestra un valor alarmante y un problema mayor de salud pública que como se dijo anteriormente, promete aumentar si no hay una modificación de los hábitos de vida de la población. Sin embargo, se puede evidenciar en la población colombiana, especialmente los jóvenes (16-29 años), un incremento en el deseo de realizar actividades físicas orientadas a un objetivo distinto, pero que conlleva beneficios para la salud siempre y cuando se realice el ejercicio de manera programada y correcta, y esto es la imagen corporal. Día tras día a los centros de entrenamiento acuden jóvenes que manifiestan a los profesionales del deporte el deseo de tener más definida su masa muscular o de aumentar las dimensiones de la misma para poder lucir un cuerpo más atlético que les permita cierto reconocimiento ante su grupo social lo que puede significar la proliferación de los centros de entrenamiento y estética en muchas de las ciudades del país. Siguiendo la línea de la estética corporal, el número de hombres y mujeres que hoy en día recurren a procedimientos quirúrgicos estéticos para lucir un cuerpo más atlético está también en aumento, influenciado también por esa misma tendencia de la perfección corporal y por eso también constituyen un nicho de mercado en crecimiento para centros de entrenamiento que permitan que el usuario obtenga los beneficios que espera desde el punto de vista estético pero siempre basado en un enfoque de actividad física y hábitos saludables.

Dicho lo anterior son esos los tres ejes en los cuales se fundamentara esta empresa, entrenamiento orientado a mitigar los efectos de las E.C.N.T en los usuarios desarrollando programas de entrenamiento especializados en las características de cada condición; fitness y acondicionamiento físico y rehabilitación post operatoria de cirugía estética por medio de diferentes medios de entrenamiento para evitar generar una lesión de los tejidos involucrados en el procedimiento, todo esto con una característica distintiva y es el objetivo de permitir la inclusión de todas las clases en una región de Colombia en la que los centros especializados en este tipo de servicios escasean como lo es Tuluá, en el Valle del Cauca.

Poseemos todo el recurso humano, técnico y tecnológico para transformar la vida de nuestros usuarios y poder así mismo, transformar la realidad de un país en el que predomina el sedentarismo y la actividad física y mejorar la calidad de vida de las personas, a través del ejercicio físico.

Modelamiento de la idea

La idea de crear este centro de entrenamiento y salud surge a raíz de la necesidad de la población tulueña, de contar con un centro ESPECIALIZADO en entrenamiento, tratamiento de enfermedades y rehabilitación para poder mejorar su estado de salud o mejorar su imagen corporal, dirigido por profesionales certificados en entrenamiento por una institución de educación superior pero que a la vez fuera accesible para todos y permita adaptar los servicios a la capacidad de compra de cada usuario en la ciudad para poder generar así una cobertura del segmento de mercado mucho más amplia y diversa.

Por medio de la observación de uno de nuestros miembros, quien es nativo de esta ciudad, pudimos determinar que los centros que prestan este tipo de servicios dejan a libre elección del entrenador personal el tratamiento de los afiliados con ECNT, el cual en la mayoría de los casos desconoce cómo se desarrolla la enfermedad y como se debe entrenar para contrarrestar sus efectos negativos, es decir no existe un programa de tratamiento de la enfermedad establecido por el centro de fitness que permita a ese entrenador como tratar una enfermedad de esta índole, igual sucede con el usuario en proceso de rehabilitación de una cirugía estética, no existe un programa de tratamiento para ello y es por eso que nuestro centro de entrenamiento proveerá al personal humano, esas herramientas a modo de programa para saber llevar la sesión, y generar el máximo beneficio para la salud del usuario que estemos tratando.

Contamos con el personal humano calificado y certificado en programas como Cultura física, deporte y recreación, fisioterapia, medicina y nutrición, para garantizar un servicio multidisciplinario a nuestros usuarios en adición a elementos técnicos, físicos y tecnológicos que permiten variables de entrenamiento como lo es el entrenamiento en suspensión, entrenamiento con bandas, entrenamiento en medio acuático, máquinas de entrenamiento guiadas, semi guiadas y pesos libres, y sesiones de fisioterapia con medios de ultrasonido y electro estimulación, ubicado en una instalación amplia que permita el desarrollo de las actividades sin ningún problema y permita que el usuario se sienta en un ambiente acogedor y agradable, por la infraestructura, la vista y disposición de dichos espacios.

Nuestro modelo de negocio se basa en una actividad netamente económica sustentada por el ingreso de afiliaciones, alianzas estratégicas, patrocinadores y eventos que promuevan la participación de más usuarios en el futuro.

Logo



HIGÍA FITNESS CENTER

Higia es la diosa de la curación, la limpieza y la sanidad de la mitología griega, es un personaje que a nuestro modo de ver ejemplifica todo lo que hace al ser humano puro desde el pensamiento griego antiguo, el cual veía en el deporte y el ejercicio físico una parte importante en el desarrollo del hombre como individuo.

Slogan

“La felicidad de estar bien contigo mismo”

Misión

Transformar la vida de las personas por medio de la actividad física y el ejercicio para disminuir los índices de sedentarismo de la población generando hábitos de vida saludables y aumentar así la expectativa de vida de la población colombiana.

Visión

Establecernos como una empresa competitiva a nivel internacional en el ámbito del entrenamiento físico para la salud, siendo promotores de programas de actividad física y ejercicio físico que faciliten a las personas mejorar su calidad de vida.

Fundamentos humanistas

Nuestro centro de entrenamiento HIGÍA FITNESS CENTER tiene unos valores; los cuales lo lleva a ser una empresa que no busca enriquecerse por medio o a costa de la mala intención un de poner en mal nombre de otros centros de entrenamiento, al contrario lo que se busca es que la calidad de nuestros servicios sean los que nos caracterice, y a su vez

darle y brindarle todo el respeto, atención y confianza a nuestros usuarios los cuales serán los que pondrán en tela de juicio nuestra reputación como empresa, siendo los mismos usuarios los dueños del centro de entrenamiento, quienes con su voto de confianza nos ayudaran a brindarles un mejor servicio, por medio de sugerencia y opiniones que nos den, las cuales serán tomadas de la mejor manera y con la seriedad correspondiente.

De igual manera se brindara un trato significativo a todos nuestros profesionales en las distintas áreas, ya que es política de la empresa un excelente trato tanto fuera como dentro del establecimiento, generando de esta manera un ambiente agradable para el aporte profesional de cada trabajador y esto reflejándolo en los usuarios quienes son los que de una u otra manera ven reflejado el trato humano que se les da a cada integrante de la empresa; y de esta manera, y teniendo en cuenta todo lo anterior, se ven reflejados todos los valores inculcados por parte de la institución que nos formó como profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación.

Dando de esta manera el reflejo de la calidad de universidad, y poniendo en alto el nombre de la UNIVERSIDAD SANTO TOMAS quien genera profesionales de alta calidad pero no solo profesionales sino personas (seres humanos), quienes ponen alma, vida y corazón; a cada una de sus acciones y destacando el buen nombre de la institución de la que se es egresado; por esta razón nuestra empresa brinda un servicio de calidad, porque se recibió un servicio de calidad por parte de la institución (universidad santo tomas), y esa misma calidad se ve reflejada en el servicio que se brinda.

Marco referencial

Nuestra empresa se guiara de acuerdo a los derechos fundamentales de la constitución de Colombia y del DECRETO NÚMERO de 2005 “Por el cual se reglamenta el parágrafo del artículo 81 de la ley 181 de 1995”

Higía Fitness Center dará cumplimiento a todos los requerimientos de funcionamiento que tenga estipulada la Alcaldía de Tuluá para el funcionamiento de establecimientos que prestan servicios de entrenamiento, así mismo, daremos cumplimiento a las leyes que estipulan la seguridad de nuestros afiliados en el establecimiento donde se va a prestar el servicio, esto incluye seguros, infraestructura y equipos óptimos.

Segmentos de mercado

Como ya lo hemos abordado anteriormente, nuestros segmentos de mercado son diversificados, primero estamos enfocados en la población que presente alguna enfermedad de las consideradas crónicas no transmisibles, las cuales están delimitadas en 4 grupos según la OMS (2013), Enfermedades Cardiovasculares, Cáncer, enfermedades respiratorias y diabetes. En cifras más precisas hay un registro de aproximadamente de 1730 personas que presentan este tipo de patologías solo en la región del valle del Cauca (ONS 2015). Son estas poblaciones las que presentan una oportunidad de negocio para nosotros debido a que los tratamientos de estas enfermedades es muy elevado, ya sea debido a que las EPS deben cubrir los tratamientos o porque el afectado como tal ha de hacerse cargo de los gastos, por eso trabajar con esta población nos va a permitir mejorar su calidad de vida y reducir el costo del mantenimiento en salud atendiendo a la necesidad de mejorar el sistema de salud pública que gasta alrededor de 15 a 20 billones de pesos según publicación del periódico EL TIEMPO (2015), en el tratamiento de estas enfermedades.

El otro segmento al que abordaremos será el de los adultos, hombres y mujeres en edades de 18 a 40 años, los cuales tengan como objetivo mejorar su imagen corporal y centrarse bien con ellos mismos desde el punto de vista estético. Esta población es muy importante debido a que es un segmento de la población muy amplio al cual podemos sacar todo el potencial con los programas de ejercicio y los medios de entrenamiento con los que contamos para que estos se motiven a entrenar en nuestro centro.

Por último y quizá el segmento más pequeño pero no el menos importante es el de las personas en etapa post operatorio estético, según un estudio publicado en 2011 por la Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética (ISAPS), durante 2011 en Colombia se realizaron 211879 cirugías plásticas, con el Valle del Cauca ubicada en los primeros puestos junto a Bogotá con el 35% de los casos, sumado a los 600 a 700 pacientes extranjeros. Por las cifras presentadas anteriormente es que queremos trabajar con estas poblaciones ya que presentan condiciones especiales para realizar actividad física y nosotros vamos a brindarles las herramientas para que consigan el 100% de satisfacción con su imagen gracias a la cirugía y al programa que permite que los efectos de la intervención prevalezcan en el tiempo.

Aparte de lo anterior y quizás más importante aún es aclarar que nuestra empresa busca llevar el bienestar de la actividad física y el deporte a la mayor cantidad de pobladores posibles, según una estadística publicada por el ex alcalde del municipio José Germán Gómez García en el año 2014 la población tuluense está dividida por estratos socioeconómicos que van del 1 para el más bajo, hasta el 6 para el más alto, y en la que además realiza una distribución del total de habitantes en cada uno de los estratos previamente mencionados. La distribución es la siguiente.

**TABLA 1:
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN SEGÚN ESTRATO SOCIECONÓMICO**

TULUA 2014		
ESTRATO	HABITANTES	Total de habitantes.
1	53062	209,086 habitantes.
2	75028	
3	54029	
4	15585	
5	10890	
6	392	

Gómez J y Cols (2014)

Localización geográfica

Nuestro segmento de mercado está ubicado en el departamento del Valle del Cauca, específicamente en la ciudad de Tuluá. Esta es la ciudad en la que se realizó todo el proceso de análisis de mercado para determinar el porcentaje de la población que podía hacer uso de nuestros servicios.

Demográfica

Para esta clasificación tenemos grupos de edad que clasificaremos en fuertes, y otros que serán clasificados en complementarios debido a que los segmentos de mercado ya mencionados están dispersos en diferentes edades por lo cual es difícil definir un solo grupo de edad.

La clasificación Fuerte se centra en hombres y mujeres de 18 – 59 años, esto dentro de los tres segmentos que manejamos (ECNT, Fitness y Post operatorio).

La clasificación Complementaria, hace referencia a usuarios que superen los 60 años, puesto a que esta población es menor en la afluencia a este tipo de centros pero tampoco es un criterio de exclusión para permitir hacer uso de los servicios, por lo cual, al momento de realizar un estudio de costos o sacar el punto de equilibrio esta población no nos va a ayudar a sumar ingresos pero sin tomar dichos ingresos como la base económica de la operación.

Por último queremos enfocar este servicio a las clases medias y altas de la ciudad de Palmira, facilitando el acceso de nuestros programas a personas que después de realizar sus gastos del hogar mensuales, pueda acceder a nosotros sin necesidad de disponer de demasiado dinero de su presupuesto.

Psicográficas Clase social estilo de vida y personalidad

Las características psicográficas de nuestros segmentos están orientados en 2 grupos, altas clases sociales y clase media. El objetivo de trabajo con las clases altas es aprovechar su alto poder adquisitivo y también aprovechar que son los de estas clases los que mayores niveles de cirugía estética presentan, también son los que con mayor facilidad van a poder disponer de los recursos para costear un tratamiento médico y de ejercicio para tratar alguna enfermedad no transmisible que presente en el momento.

Para las clases medias el tratamiento va a ser igual únicamente se adecuara los servicios dependiendo del poder adquisitivo que tenga cada persona.

Conductual

Para estratificar a la población dentro de este punto, debemos partir por el hecho de que en primera instancia depende de nosotros generar ese hábito de actividad física de los usuarios mejorando su calidad de vida y cumpliendo sus objetivos de entrenamiento. En segunda instancia queremos atraer el interés de personas que ya tengan el hábito de entrenar y busquen un centro que les brinde mejores herramientas para poder conseguir sus objetivos y poder mantenerlos en el tiempo.

Propuesta de valor

Novedad

Ofertar un entrenamiento semi personalizado con instructores de alta calidad, con énfasis en la estética corporal el rendimiento deportivo y la rehabilitación deportiva. En un

completo campus deportivo que contara con instalaciones de diferentes ambientes y deportes, para que el cliente se sienta a gusto y se desenvuelva a en su lugar de preferencia.

Personalización

En la inscripción del nuevo cliente contara con descuentos en nuestros accesorios y prendas deportivas, para el desarrollo de sus entrenamientos y la posibilidad de invitar una persona por tres clases de cortesía.

Precio.

Será un centro médico deportivo donde los clientes serán de extractos medios altos, los cuales pagaran por un servicio de excelente calidad y de excelentes resultados, dependiendo el plan preferido por el mismo.

Accesibilidad

Podrán acceder a este servicio, todas las personas con la posibilidad de cancelar su programa de entrenamiento favorito mensual.

Canales

Nuestra empresa consta de un canal directo, el cual cada cliente se dirige a nuestras instalaciones y se le proporcionara las respectivas asesorías, dependiendo de los objetivos de cada usuario, cada usuario tendrá acceso a su rendimiento o evolución por medio de la página www.higiafitnesscenter.com.co en el cual estará la base de datos de cada usuario y únicamente la persona que está vinculada podrá tener acceso a la tabla de rendimiento ya que se les asigna un código y contraseña única para que puedan tener acceso a dicha plataforma virtual, además en ella se podrán programar las clases y en ellas se recibirán cualquier tipo de sugerencias.

Teniendo en cuenta que nuestras instalaciones son nuevas en la zona de Tuluá, se realizara la publicidad por medio de redes sociales como lo es Facebook, titear, instaran, y por medio de publicidad auditiva por medio de las emisoras de la zona, y la mejor publicidad que es el voz a voz; no se manejara volantes ni pancartas, y que nuestra empresa realiza una contribución social empresarial (contribuye al medio ambiente).

Se realizara la inauguración, con invitados especiales y teniendo el patrocinio de una firma como puede ser NIKE, ADIDAS, O REEBOK, esto para tener una mayor audiencia, y se realizaran obsequios por parte de los patrocinadores.

A partir del momento de la inauguración se realiza el proceso de gancho y sebo, el cual consta de hacerle saber el servicio que ofrecemos y se le realiza un descuento de inauguración y después se prosigue el proceso de fidelización por medio de la calidad del servicio del personal, una vez fidelizado se espera que este usuario de la vocería de nuestro servicio, y aparte del descuento inicial por cada 5 personas referidas por él, se le hará entrega de un bono especial (masaje relaja torio de cuerpo completo) o (bono en la tienda del patrocinador), esto para estimular a los usuarios.

Relaciones con clientes

Nuestra empresa contara con una forme de relación con nuestros clientes, que se manejara de forma mixta, la cual nos permitirá el acceso de diferentes formas, estas relaciones son las siguientes, de forma asistencial personalizada, esto teniendo en cuenta que nosotros

como empresa no brindamos el servicio de desplazarnos hasta donde se encuentre el cliente, al contrario el cliente o usuario se traslada hasta el punto, donde se encuentra el establecimiento más ubicado en Tuluá, también se brinda un servicio de asistencia personal exclusiva, teniendo en cuenta que para este servicio se le llevara un seguimiento mucho más exhaustivo, ya que a este tipo de clientes se les realizara el entrenamiento con un profesional en el tema, quien lo va a llevar paso a paso por todo el proceso de entrenamiento, también tenemos el auto servicio que es aquel que la persona disponga del establecimiento con una asistencia por parte de nosotros como empresa muy leve, ya sea por presupuesto de la persona o que dicha persona se siente más a gusto entrenando de una manera independiente, esto también teniendo en cuenta que nosotros como empresa le brindaremos ciertas recomendaciones para que dicha persona logre sus objetivos y por ultimo nuestra relación automática que se prestara por medio de vía telefónica y vía electrónica por medio de la página web ya antes mencionada, podrán ver, adquirir, programar las diferentes actividades y citas que se establezcan al igual que por medio de esta página podrán tener una pequeña educación acerca de hábitos y recomendaciones.

Por medio de estas relaciones buscamos antes de vender fidelizar a todos nuestros clientes que vean en nosotros su única opción esto lo vamos a conseguir con descuentos ocasionales para nuestros clientes, detalles como lo es, las fechas especiales para cada cliente como lo es sus cumpleaños, día del padre, día de la madre, día del profesor entre otras fechas que aran que cada uno de nuestros clientes se sientan apreciados por nuestra empresa y no solo vistos como un sustento económico, a partir de esta fidelización se vendrán por ende otras series de servicio como lo es la venta de nuevos servicios y por ende la recomendación por parte de nuestros clientes, una de nuestras estrategias seria que cada cliente que se inscriba el primer mes se le dará el precio full al siguiente mes, se le dara un descuento de 10% pero el cliente nos tendrá que recomendar o referir a una persona en siguiente mes el 15% y el mismo proceso y el llegar el 20% se le dirá que de por vida tendrá un descuento con nosotros del 20% en su mensualidad; esta es una de nuestra estrategias para captar fidelizar y atraes nuevos clientes

Ingresos

Para que nosotros podamos definir bien cuanto va a ser el ingreso que va a obtener nuestra compañía a través de la venta de nuestros servicios es importante que nos fijemos unos parámetros o puntos de partido básicos que nos permitan fijar el precio correcto, que nos genere ganancias y nos permita ser competitivos en el nicho de mercado en el que nos vamos a desempeñar, es por eso que el análisis de la competencia es un factor importante porque nos da la pauta de cómo se está moviendo el mercado actual. En nuestro caso en particular, en la ciudad de Tuluá existen muchos centros de entrenamiento, pero la competencia directa más grande y más importante que vamos a tener se trata de BODYTECH, una empresa ya posicionada en el mercado que cuenta con unas instalaciones muy buenas y que encabeza la lista de preferencias de los usuarios de la ciudad por el tamaño de marca que es.

La sede Tuluá es una sede que está ubicada en la Carrera 40 en el centro comercial Tuluá la 14, la cual presta servicios médico deportivos como entrenamientos de pesas, entrenamiento personal, entrenamiento de artes marciales, clases grupales, evaluación clínica, evaluación médica, evaluación nutricional y servicios complementarios como las

clases grupales, Indoorcycling, Pilatesreformer y servicio de zonas húmedas (turco y sauna).

Los precios de sus servicios varían dependiendo de la afiliación a realizar:

**TABLA 2:
ESTRUCTURA DE PRECIOS COMPETIDOR DIRECTO “BODYTECH”**

COSTOS BODYTECH SEDE TULUA	
SERVICIO	COSTO
TRIMESTRE	\$ 506.000
SEMESTRE	\$ 844.000
AÑO	\$ 1.350.000
Entrenamiento Personal	
2 sesiones x semana	\$ 260.000
3 sesiones x semana	\$ 320.000
Semi-personalizado 3 veces x semana	\$ 480.000
PLAN ELITE	
MEMBRESIA	\$ 225.000
MES	\$ 85.000

La calidad de sus productos es reconocida a nivel nacional porque los equipos que utilizan son Life Fitness, una marca de buena calidad, sin embargo, al ser una categoría Súper (categoría baja en su rango de clasificación), la maquinaria tiende a ser de tecnología antigua y no se asemeja a las máquinas más modernas que hoy se encuentran en el mercado.

Tienen un canal de venta directo ubicado en el centro comercial, por el cual el afiliado va y paga en el counter de la sede, pero también cuentan con convenios corporativos para que los empleados de las empresas adjuntas, se les descuenta de nómina y no se tengan que dirigir a la sede a realizar pagos, esto es un canal de venta indirecta al igual que las promociones a través de GROUPON y puntos Éxito.

Esto nos da una mirada clara de cómo se está moviendo el mercado en esta ciudad y nos ayuda a poner un punto de partida para definir el valor de nuestro servicio.

El precio de venta de nuestro producto considera el estrato socioeconómico de los clientes y la capacidad de compra de los mismos para fijar 3 diferentes planes que permitan que mayor cantidad de personas prefieran afiliarse con nosotros y se les pueda brindar la atención para cumplir de la mejor manera sus objetivos.

Tenemos tres categorías de afiliación en las cuales varia la cantidad de sesiones a las que el afiliado tiene derecho, la asistencia personalizada o semi-personalizada que va a recibir, los beneficios con patrocinadores y aliados corporativos, etc..

Servicios Especiales con entrenador personal: Los precios de los servicios varían en relación a la cantidad de sesiones que el afiliado desee recibir y los servicios se ajustaran a esto mismo, también se debe tener en cuenta que previo a la adquisición de cualquiera de los paquetes que a continuación se van a presentar, es importante aclarar que todo afiliado debe pagar una membresía la cual tiene un costo de \$150.000.

**TABLA 3:
PRECIOS DE LOS SERVICIOS HIGÍA FITNESS CENTER**

PRECIOS HIGÍA FITNESS CENTER							
PLAN	COSTO MEMBRESIA	COSTO 1 SESIÓN	COSTO CITA DE NUTRICIÓN POR OBJETIVOS	COSTO PAQUETE	SERVICIOS	CANTIDAD DE SESIONES/MES	ESTRATO AL QUE APLICA
BRONCE	\$ 150.000,00	\$ 25.000,00	\$ 50.000,00	\$ 150.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO SEMI-PERSONALIZADO	8	2
	\$ 150.000,00	\$ 35.000,00	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO SEMI-PERSONALIZADO-descuento del 5% evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento.	8	3 Y 4
	\$ 150.000,00	\$ 60.000,00	\$ 50.000,00	\$ 450.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO-descuento del 10% evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento- acceso a tarjeta de beneficios para obtener descuentos del 5% con los aliados corporativos.	8	5 Y 6
PLATA	\$ 150.000,00	\$ 25.000,00	\$ 50.000,00	\$ 225.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO SEMI-PERSONALIZADO-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento.	10	2
	\$ 150.000,00	\$ 35.000,00	\$ 50.000,00	\$ 550.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO-descuento del 10% evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento.	12	3 Y 4
	\$ 150.000,00	\$ 60.000,00	\$ 50.000,00	\$ 680.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO-descuento del 20% evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento- acceso a tarjeta de beneficios para obtener descuentos del 10% con los aliados corporativos.	12	5 Y 6
ORO	\$ 150.000,00	\$ 35.000,00	\$ 50.000,00	\$ 750.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO-descuento del 25% evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento- acceso a tarjeta de beneficios para obtener descuentos del 10% con los aliados corporativos.	16	3 Y 4
	\$ 150.000,00	\$ 60.000,00	\$ 50.000,00	\$ 900.000,00	EVALUACION MEDICA-ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO-evaluacion nutricional-acceso a plataforma virtual plan de entrenamiento- acceso a tarjeta de beneficios para obtener descuentos del 15% con los aliados corporativos.	16	5 Y 6

TABLA 4:
CLASIFICACIÓN DE INGRESOS POR ESTRATO DE LOS HABITANTES DE TULUÁ

ESTRATO	INGRESOS AL MES	DESTINO DE LOS INGRESOS
2	De \$370.802 a \$618.000 de ingreso per cápita.	Satisfacen sus necesidades básicas y algunos ahorran
3 Y 4	De \$ 1.699.500, 25 hasta \$ 3.090.000 de ingreso per cápita	Destinan parte del ingreso a la inversión y a la recreación
5 Y 6	De \$5.407.500, 2 a \$8.806.500 de ingreso per cápita	De \$5.407.500, 2 a \$8.806.500 de ingreso per cápita

PORTAFOLIO (2015)

TABLAS. 6-7-8:
PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE BRONCE

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
FEBRERO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
MARZO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
ABRIL	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
MAYO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
JUNIO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
JULIO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
AGOSTO	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
OCTUBRE	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00

NOVIEMBRE	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
DICIEMBRE	\$ 150.000,00	10	\$ 1.500.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 18.000.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 3-4			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
FEBRERO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
MARZO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
ABRIL	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
MAYO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
JUNIO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
JULIO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
AGOSTO	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
OCTUBRE	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
NOVIEMBRE	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
DICIEMBRE	\$ 250.000,00	20	\$ 5.000.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 60.000.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
FEBRERO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
MARZO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
ABRIL	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
MAYO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
JUNIO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
JULIO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
AGOSTO	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
OCTUBRE	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
NOVIEMBRE	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00
DICIEMBRE	\$ 450.000,00	15	\$ 6.750.000,00

		TOTAL DEL AÑO	\$	81.000.000,00
--	--	---------------	----	---------------

**TABLAS 9-10-11:
PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE PLATA**

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA PLANES/MES	DE INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
FEBRERO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
MARZO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
ABRIL	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
MAYO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
JUNIO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
JULIO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
AGOSTO	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
OCTUBRE	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
NOVIEMBRE	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
DICIEMBRE	\$ 225.000,00	8	\$ 1.800.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 21.600.000,00

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA PLANES/MES	DE INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
FEBRERO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
MARZO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
ABRIL	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
MAYO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
JUNIO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
JULIO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
AGOSTO	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
OCTUBRE	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
NOVIEMBRE	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00
DICIEMBRE	\$ 550.000,00	15	\$ 8.250.000,00

		TOTAL DEL AÑO	\$ 99.000.000,00
--	--	---------------	------------------

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
FEBRERO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
MARZO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
ABRIL	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
MAYO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
JUNIO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
JULIO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
AGOSTO	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
OCTUBRE	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
NOVIEMBRE	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
DICIEMBRE	\$ 680.000,00	15	\$ 10.200.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 122.400.000,00

**TABLAS 12-13-14:
PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE ORO**

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
FEBRERO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
MARZO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
ABRIL	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
MAYO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
JUNIO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
JULIO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
AGOSTO	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00

SEPTIEMBRE	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
OCTUBRE	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
NOVIEMBRE	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
DICIEMBRE	\$ 750.000,00	10	\$ 7.500.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 90.000.000,00

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2016			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
FEBRERO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
MARZO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
ABRIL	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
MAYO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
JUNIO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
JULIO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
AGOSTO	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
OCTUBRE	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
NOVIEMBRE	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
DICIEMBRE	\$ 900.000,00	10	\$ 9.000.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 108.000.000,00

**TABLAS 15-16-17:
PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE BRONCE 2017**

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
FEBRERO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
MARZO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
ABRIL	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
MAYO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
JUNIO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
JULIO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
AGOSTO	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
OCTUBRE	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
NOVIEMBRE	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
DICIEMBRE	\$ 150.000,00	12	\$ 1.800.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 21.600.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 3-4			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
FEBRERO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
MARZO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
ABRIL	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
MAYO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
JUNIO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
JULIO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
AGOSTO	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
OCTUBRE	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
NOVIEMBRE	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
DICIEMBRE	\$ 250.000,00	22	\$ 5.500.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 66.000.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
FEBRERO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
MARZO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
ABRIL	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
MAYO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
JUNIO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
JULIO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
AGOSTO	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
OCTUBRE	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
NOVIEMBRE	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
DICIEMBRE	\$ 450.000,00	20	\$ 9.000.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 108.000.000,00

TABLAS 18-19-20:

PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE PLATA 2017

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
FEBRERO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
MARZO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
ABRIL	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
MAYO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
JUNIO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
JULIO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
AGOSTO	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
OCTUBRE	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
NOVIEMBRE	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
DICIEMBRE	\$ 225.000,00	10	\$ 2.250.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 27.000.000,00

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
FEBRERO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
MARZO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
ABRIL	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
MAYO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
JUNIO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
JULIO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
AGOSTO	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
OCTUBRE	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
NOVIEMBRE	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
DICIEMBRE	\$ 550.000,00	20	\$ 11.000.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 132.000.000,00

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
FEBRERO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
MARZO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
ABRIL	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
MAYO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
JUNIO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
JULIO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
AGOSTO	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
OCTUBRE	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
NOVIEMBRE	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
DICIEMBRE	\$ 680.000,00	18	\$ 12.240.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 146.880.000,00

TABLAS 21-22.**PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE ORO 2017**

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
FEBRERO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
MARZO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
ABRIL	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
MAYO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
JUNIO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
JULIO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
AGOSTO	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
OCTUBRE	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
NOVIEMBRE	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
DICIEMBRE	\$ 750.000,00	15	\$ 11.250.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 135.000.000,00

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2017			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
FEBRERO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
MARZO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
ABRIL	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
MAYO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
JUNIO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
JULIO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
AGOSTO	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
OCTUBRE	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
NOVIEMBRE	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00
DICIEMBRE	\$ 900.000,00	15	\$ 13.500.000,00

		TOTAL DEL AÑO	\$ 162.000.000,00
--	--	---------------	-------------------

TABLAS 23-24-25:

PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE BRONCE 2018

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
FEBRERO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
MARZO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
ABRIL	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
MAYO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
JUNIO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
JULIO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
AGOSTO	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
OCTUBRE	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
NOVIEMBRE	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
DICIEMBRE	\$ 150.000,00	15	\$ 2.250.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 27.000.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 3-4			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
FEBRERO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
MARZO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
ABRIL	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
MAYO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
JUNIO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
JULIO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
AGOSTO	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
OCTUBRE	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
NOVIEMBRE	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
DICIEMBRE	\$ 250.000,00	25	\$ 6.250.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 75.000.000,00

PRECIOS PAQUETE BRONCE ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
FEBRERO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
MARZO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
ABRIL	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
MAYO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
JUNIO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
JULIO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
AGOSTO	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
OCTUBRE	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
NOVIEMBRE	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
DICIEMBRE	\$ 450.000,00	22	\$ 9.900.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 118.800.000,00

**TABLAS 26-27-28:
PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE PLATA 2018**

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 2			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
FEBRERO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
MARZO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
ABRIL	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
MAYO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
JUNIO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
JULIO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
AGOSTO	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
OCTUBRE	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
NOVIEMBRE	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
DICIEMBRE	\$ 225.000,00	12	\$ 2.700.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 32.400.000,00

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
FEBRERO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
MARZO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
ABRIL	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
MAYO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
JUNIO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
JULIO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
AGOSTO	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
OCTUBRE	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
NOVIEMBRE	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
DICIEMBRE	\$ 550.000,00	25	\$ 13.750.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 165.000.000,00

PRECIOS PAQUETE PLATA ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
FEBRERO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
MARZO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
ABRIL	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
MAYO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
JUNIO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
JULIO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
AGOSTO	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
OCTUBRE	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
NOVIEMBRE	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
DICIEMBRE	\$ 680.000,00	22	\$ 14.960.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 179.520.000,00

TABLAS 29-30:**PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS PAQUETE ORO 2018**

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 3 - 4			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
FEBRERO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
MARZO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
ABRIL	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
MAYO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
JUNIO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
JULIO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
AGOSTO	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
OCTUBRE	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
NOVIEMBRE	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
DICIEMBRE	\$ 750.000,00	18	\$ 13.500.000,00
		TOTAL DEL AÑO	\$ 162.000.000,00

PRECIOS PAQUETE ORO ESTRATO 5 - 6			
PROYECCIÓN AÑO 2018			
MES	PRECIO	PROYECCION VENTA DE PLANES/MES	INGRESOS PROYECTADOS
ENERO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
FEBRERO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
MARZO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
ABRIL	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
MAYO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
JUNIO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
JULIO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
AGOSTO	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
OCTUBRE	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
NOVIEMBRE	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00
DICIEMBRE	\$ 900.000,00	18	\$ 16.200.000,00

	TOTAL DEL AÑO	\$ 194.400.000,00
--	---------------	-------------------

TABLA 31
TOTAL DE INGRESOS ANUAL CON EL TOTAL DE LOS PLANES

PAQUETE	2016	2017	2018
BRONCE	159.000.000	390.000.000	220.800.000
PLATA	243.000.000	305.880.000	376.920.000
ORO	198.000.000	297.000.000	356.400.000
TOTAL	600.000.000	992.880.000	954.120.000

Las formas de generación de ingresos de nuestra compañía giraran en torno a las PRIMAS DE SUSCRIPCIÓN, ya que somos en mayor porcentaje, dependientes de la cantidad de afiliaciones que registremos mes a mes enmarcadas en la parte anterior de este documento. Nuestro mecanismo de precios es FIJO porque hemos estipulado un valor estático por las características del servicio a prestar, no obstante es un valor que se somete a descuentos dependiendo de algunas variables como la época del año, hora de funcionamiento, etc. De igual manera este tipo de variaciones se dan a raíz del valor pre establecido y no se modificara el mismo, al menos por un año, por lo que es importante saber determinar los momentos en los cuales dejar que las variables anteriormente mencionadas afecten el valor del servicio.

Recursos clave

TABLA 32:
RECURSOS TÉCNICOS

PRODUCTOS	UNIDADES VALOR	TOTAL
4 pesas rusas 10 kg	54.000	216.000
3 ruedas abdominales	20.000	60.000
5 lazos de salto	2.500	12.500
8 TRX suspensión	80.000	640.000
3 pitos	2.500	7.500
3 cronómetros	15.000	45.000
3 tablas tácticas	22.000	66.000
4 valones medicinales 3 kg	40.000	160.000
4 valones medicinales 4kg	46.000	184.000
5 valones de Pilates 65	26.000	130.000
2 escaleras de coordinación	48.000	96.000
3 arras de peso lisa	45.000	120.000
2 Tera tubo	25.000	50.000
3 theraband	25.000	65.000
15 conos puc 20 cm	2.300	34.000
15 platillos plásticos	1.600	24.000
8 colchonetas	25.000	200.000
15 aros	2.000	30.000
2 bozu	148.000	296.000
6 mancuernas en vinilo 2 L	4.828	28.968
TOTAL		2.465.968

**TABLA 33:
RECURSOS FÍSICOS**

PRODUCTOS	UNIDADES VALOR	TOTAL
Local	600.000	600.000
2 computadores	1.000.000	2.000.000
2 tablet	400.000	800.000
6 Sudaderas	80.000	480.000
12 camisetas	35.000	420.000
6 pantalonetas	40.000	240.000
6 Buzos	80.000	480.000
6 pares de tenis	80.000	480.000
TOTAL		5.500.000

**TABLA 34:
RECURSO HUMANO**

PERSONAL	CANTIDAD	SALARIO UNITARIO/MES	SALARIO TOTAL
GERENTE	1	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
ASESOR DE SERVICIO	2	\$ 800.000,00	\$ 1.600.000,00
ASESOR COMERCIAL	4	\$ 800.000,00	\$ 3.200.000,00
ENTRENADOR	6	\$ 1.100.000,00	\$ 6.600.000,00
EJECUTOR DE MANTENIMIENTO	2	\$ 900.000,00	\$ 1.800.000,00
FISIOTERAPEUTA	2	\$ 1.100.000,00	\$ 2.200.000,00
MEDICO DEPORTOLOGO	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
NUTRICIONISTA	1	\$ 1.100.000,00	\$ 1.100.000,00
PROGRAMADOR PÁG. WEB Y SOFTWARE	1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00
SERVICIOS GENERALES Y ASEO	6	\$ 800.000,00	\$ 4.800.000,00
		TOTAL	\$ 26.800.000,00

Actividades clave

Nuestra compañía se va a encargar de prestar servicios de salud a través de la actividad física y la promoción de hábitos de vida saludable. Estas actividades se ubican en diferentes campos de acción que en un trabajo mancomunado pueden llegar a generar un beneficio a largo plazo si el usuario se compromete a seguir las recomendaciones que los diferentes profesionales en salud de nuestra compañía le pueden aportar en la intervención.

Las actividades clave que debemos realizar para poder llevar al segmento nuestro servicio son:

ACTIVIDADES CLAVE HIGIA FITNESS CENTER		
PROFESIONAL	ACTIVIDAD	CATEGORIA
Asesor Comercial	Es una pieza importante en el modelo de negocio porque es el encargado de captar, motivar y convencer al posible cliente de adquirir nuestro servicio a través de estrategias de venta que le permitan generar la mejor conexión con el posible cliente.	solución de problemas
Fisioterapeuta	Es la persona encargada de realizar las evaluaciones iniciales y de control del estado de salud de los afiliados para ayudar a medir cuales han sido los resultados que nuestro cliente ha tenido a lo largo del proceso.	solución de problemas
Medico deportólogo	Es de vital importancia considerando nuestra oferta de valor, queremos realizar un trabajo con personas que presenten alguna E.C.N.T y este profesional va a ser el encargado de hacer un seguimiento continuo de cómo se han venido contrarrestando los efectos de la enfermedad en el afiliado y que medidas preventivas hay que tomar con base al estado de salud que presente el usuario en cada etapa del proceso que desarrolle con nosotros.	solución de problemas
Nutricionista	Esta profesional va a ser la encargada de realizar la evaluación acerca de los hábitos alimenticios del afiliado determinando el punto de partida para que el entrenador tenga más claro el objetivo que se persigue con cada usuario en particular, también se va a encargar de prescribir la guía alimenticia del afiliado basada en sus objetivos ya que esta es una herramienta se va a facilitar que el usuario, independiente de sus características consiga los resultados que desea respecto a su salud.	solución de problemas
Entrenador	Es una pieza muy importante dentro del modelo de negocio porque es quien se va a encargar de poner en marcha el proceso de entrenamiento con el usuario utilizando las herramientas previamente otorgadas por el área médica de la compañía garantizando así la prestación del servicio que el afiliado contrata.	solución de problemas
Diseñador web	Esta persona también cumple un rol muy importante ya que en nuestros planes se presta un servicio de seguimiento del entrenamiento por medio de una plataforma que funciona a través de la página web de la compañía y es necesario que un experto en computación realice el diseño y mantenimiento de esta plataforma para así poder cumplir con las ofertas de valor que prometemos a nuestros usuarios.	Plataforma/red

Asociaciones clave

Nosotros contaremos con asociaciones clave que nos permitirán desarrollar de manera óptima nuestro modelo de negocio porque dependemos mucho de estas para poder cumplir con la oferta que le damos al cliente puesto que en nuestros planes está estipulado que se va entregar una tarjeta de beneficios a los usuarios por medio de la cual podrán obtener descuentos y otras ventajas con los aliados de la operación.

Nuestras asociaciones se van a mover en 2 tipos de sociedades; la primera es de alianzas estratégicas con empresas no competidoras las cuales venden productos y servicios que guardan una relación a fin con nuestra actividad. Las empresas asociadas en este tipo de sociedad son:

Tiendas En Forma: Es una cadena de locales dedicados a la venta de suplementos alimenticios para el deporte y que representan una gran ayuda para la consecución de objetivos de nuestros usuarios.

Fu Rin Ka Zan Spa: Es un centro que presta servicio de spa, como masajes, exfoliación facial, tratamiento de celulitis, etc, el cual es un aliado que nos permite dar una alternativa diferente a nuestros usuarios de lograr sus objetivos como por ejemplo, un masaje de relajación para un deportista de alto rendimiento, una limpieza facial para hombre o mujer, etc, considerando que la estética juega un papel importante en la decisión de ingresar o no a un centro de entrenamiento.

Sport Line América: Es una tienda que vende productos deportivos de todo tipo y le va a permitir a nuestros usuarios estar más involucrados en las actividades de ejercicio y deporte porque van a tener mayor facilidad de adquirir la indumentaria y equipos necesarios para cualquier actividad deportiva.

Para las empresas de relación comprador-surtidor, tenemos una alianza con la Tienda Deportes Colombia, la cual nos facilita disminuir el costo de adquisición de productos para entrenamiento físico los cuales son de vital importancia para poder prestar el servicio.

Por último, lo que nos motivó a buscar y establecer estas asociaciones es la optimización de economía de escala porque nuestros aliados generan un valor agregado a nuestra propuesta de valor para captar con mayor facilidad a los clientes y además, reducen el costo de obtención de equipos para hacer funcionar la operación, lo que al final del balance, debe generar una reducción considerable de los costos de operación.

Costos y punto de equilibrio

**TABLA 35
COSTOS FIJOS**

ACTIVIDAD	2.016		2.017		2.018	
	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina	26.800.000	321.600.000	28.676.000	344.112.000	30.683.320	368.199.840
LUZ	250.000	3.000.000	266.925	3.203.100	284.996	3.419.952
AGUA	60.000	720.000	64.062	768.744	68.399	820.788
Internet y Telefonía	250.000	3.000.000	266.925	3.203.100	284.996	3.419.952
Prestaciones de Ley para colaboradores	6.432.000	77.184.000	6.882.240	82.586.880	7.363.997	88.367.964
VALOR CUOTA DE CREDITO BANCO AV VILLAS	12.868.352	154.420.224	12.868.352	154.420.224	12.868.352	154.420.224
	TOTAL	559.924.224	TOTAL	588.294.048	TOTAL	618.648.720

Nota: Los aumentos de costo de nómina se calcularon con el % de incremento del smlv en Colombia (7%), y el aumento en el valor de los servicios públicos, internet y telefonía y pensiones y cesantías aumento 6.77%, mismo % del año 2016 en Colombia. el crédito con el banco mantiene una cuota fija por los 60 meses siguientes a la solicitud del mismo.

TABLA 36:
Punto de Equilibrio

Demostración Punto de Equilibrio: **7.4666666667** sobre 1236 unidades producidas y vendidas

Unidades	Ingresos por ventas	Costos Variable Total	Costo Fijo Total	Costo Total	Resultado Operativo
1	\$75,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-485,000,000.00
2	\$150,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-410,000,000.00
3	\$225,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-335,000,000.00
4	\$300,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-260,000,000.00
5	\$375,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-185,000,000.00
6	\$450,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-110,000,000.00
7	\$525,000,000.00	\$0.00	\$560,000,000.00	\$560,000,000.00	\$-35,000,000.00

En la tabla anterior podemos interpretar que nuestro punto de equilibrio es de 7.5 basado en el promedio de precios de venta de cada uno de los planes que tenemos (\$75.000.000), es decir que tenemos que vender 7.5 veces los 75 millones para poder recuperar la inversión inicial y lograr el punto de equilibrio vendiendo 1236 unidades al año.

Análisis financiero

Inversión inicial

La inversión inicial de nuestra empresa es de \$560.000.000, los cuales provienen del capital de los socios que es de \$160.000.000 y de un crédito bancario con la entidad AV VILLAS por valor de \$400.000.000 diferido a 60 meses con una tasa de interés de 32.99% E.A..

Valor presente neto (VPN) y tasa interna de retorno (TIR)

(EN MILLONES DE PESOS)

Inversión Inicial= 560.000.000

Flujo de Ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	600.000.000
2	992.880.000
3	954.120.000
4	
5	
TOTAL	2547000000

Flujo de Egresos

	B
AÑO	VALOR
1	559924224
2	588294048
3	618648720
4	
5	
TOTAL	1766866992

Flujo de Efectivo Neto

	A-B	
AÑO	VALOR	
		-
		560000000
1	40075776	40075776
2	404585952	404585952
3	335471280	335471280
4	0	0
5	0	0
TOTAL	780133008	

Formulación de Datos

f1= 40075776
 f2= 404585952
 f3= 335471280
 f4= 0
 f5= 0
 n= 3 años
 i= 15%
 Inv0= 560000000

VAN= VPN= \$1.351.418,47

TIR= 15,12%

VALOR PRESENTE NETO: \$1.351.418.47

Podemos determinar que este valor de la VPN es positivo para el proyecto debido a que en tres años el proyecto supera el 15% que es la tasa de actualización que hemos utilizado.

TASA INTERNA DE RETORNO TIR: 15.12%

Este valor indica que nuestro negocio es viable debido a que durante los tres primeros años de operación podemos obtener un 15.12% de rentabilidad con respecto a la inversión inicial de \$560.000.000.