G1. BODY PERFORMANCE

por JUAN CARLOS CORREDOR HERNANDEZ

Fecha de entrega: 09-dic-2020 06:04p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1470270404

Nombre del archivo:
9573_JUAN__CARLOS_CORREDOR_HERNANDEZ_G1._BODY_PERFORMANCE_152666_197321629.docx
(563.46K)

Total de palabras: 6914

Total de caracteres: 37508

CLUB DEPORTIVO BODY PERFORMANCE

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Oscar Andres Benavides cod. 2200427

Kathleen Natalia Angulo Borda cod. 2200321

Luisa Fernanda Rodriguez Gonzalez cod. 2200435

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernandez

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Noviembre 2020

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	4
SLOGAN	4
MISIÓN	4
VISIÓN	4
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	5
MARCO REFERENCIAL	6
INVESTIGACIÓN	8
CAPÍTULO I:PROPOSICIONES DE VALOR	9
CAPÍTULO II:SEGMENTOS DE MERCADO	12
CAPÍTULO III: CANALES	14
CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	16
CAPÍTULO V: INGRESOS	18
CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	19
CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES	22
CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	25
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	29
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	30
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	31
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32

INTRODUCCIÓN

Body Performance nace como idea a principios de 2020 , los autores de este trabajo estaban sentados en la cafetería de la universidad Santo Tomás, debatiendo y hablando sobre que se veía en el ámbito laboral cada uno, y pensando que hacer para el proyecto de grado, cuando se pusieron a debatir de temas de entrenamiento, notaron una sincronía, y cada uno fuerte en su deporte, se decidió pensar e ir formando la idea de Body Performance; viendo la oportunidad laboral disponiendo y publicitándose en los lugares de trabajo de los autores de este documento, en donde priman tres deportes, Futbol, Futbol sala y basquetbol, en donde cada uno tendrá a disposición el entrenamiento y el mando de cada rama, ya que se tiene experiencia en los 3 deportes, entrenando a niños, jóvenes y adultos que quieren aprender el deporte, como también a deportistas en estas mismas etapas que buscan el alto rendimiento, por lo tanto, dependiendo del objetivo de los clientes, se podrá satisfacer la necesidad, por ejemplo, a los niños, tendrán la oportunidad de no solo entrenar su deporte, sino también, desarrollarse motrizmente para la vida, y crecer como persona, enfocada en valores deportivos y para la vida, formando así, cada vez, niños con gusto a los deportes y mejor aun, excelentes personas. Por otro lado, a los jóvenes que tomen el servicio, tendrán la opción de mejorar sus capacidades en el deporte específico, otorgar espacios de aprendizaje para apartarlos de vicios modernos mediante el deporte y la actividad física; y por último, el adulto tendrá la oportunidad de adquirir hábitos de vida saludable mediante el deporte de su preferencia, además, dando la opción de intentar llevarlo al alto rendimiento si eso es lo que quiere el cliente; todo lo anterior, en un contexto humanista, y bajo todos los valores ciudadanos.

El servicio que se prestará tendrá todas las bases de la carrera, y las profundizaciones de estas, siendo materias base de este proyecto: entrenamiento deportivo, fisiología del ejercicio, patokinesis, programación del ejercicio, evaluación funcional y las profundizaciones en actividad física para la salud y deporte.

NOMBRE DE LA EMPRESA

Body Performance, este nombre nace de su traducción al español, que es rendimiento corporal, lo cual hace referencia a que el objetivo con el entrenamiento siempre será obtener un rendimiento corporal e integral

LOGO

El color rojo hace referencia a su significado para el deporte, que es rendimiento y trabajo, lo cual es lo que se busca con la empresa, además la forma de este es de un guepardo, el animal con más rendimiento físico.

SLOGAN

Entrena al máximo, sin límites.

MISIÓN

La misión de Body performance es formar personas integrales, en donde todas sus capacidades sean apropiadamente desarrolladas, y potenciadas, para que así la persona sea mucho más competente a lo largo de su vida.

VISIÓN

Body performance se visualiza en el 2030, siendo una de las empresas de entrenamiento más reconocidas a nivel Colombia y conocida internacionalmente por ser un modelo a seguir de las personas, en donde por su profesionalismo se promueva la práctica segura y de calidad.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Nuestro fundamento humanista es basado en Santo Tomás de Aquino en donde nosotros hacemos referencia a la ética, al compromiso y la lealtad. En el club deportivo Body performance buscamos a través de la práctica de diferentes deportes proporcionar, fomentar y generar a los niños y/o jóvenes valores sociales como el respeto, amistad, trabajo en equipo, justicia entre otros y personales como lo es la creatividad, juego limpio que Lee, M. (1990), citando a Arnold (1986) "consideran que la libertad puede estar representada por el derecho a escoger o rechazar un deporte en particular; seleccionar la posibilidad de jugar conlleva estar de acuerdo, o el deber de cumplir con los reglamentos de la competición" (p.1) autoconocimiento, perseverancia entre otros que son esenciales para poder hacer parte de una comunidad y que los ayudará a formarse como personas con una buena ética y moral, ya que a través del juego se inculcan el cumplimiento de reglas y el saber situarse en el contexto de juego en el que se encuentra, además de buscar mejorar cada una de sus capacidades psicomotrices. Con esto es de suma importancia manejar un equilibrio entre el saber ser y saber hacer de cada individuo, contribuyendo así, no solo al desarrollo de sus capacidades físicas, sino también a la formación integral, para que, de esta forma, el ser como miembro principal de la sociedad aporte y contribuya a su progreso, evitando todo tipo de comportamiento no ético o moral en cualquier disciplina deportiva.

MARCO REFERENCIAL

Ley 181 de Enero 18 de 1995. (Artículo 81) Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte. En el Artículo 81 habla respecto a las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados. Dado esto y apoyado con esta ley se pueden desarrollar programas de entrenamiento y de acondicionamiento físico en la formación deportiva, de tal manera que permita demostrar las capacidades de cada jugador en cualquiera de las disciplinas.

Por otro lado, el deporte se puede definir como un proceso dinámico, en el que intervienen diversos factores, a los cuales podemos contribuir trabajando en el acondicionamiento físico y técnica individual, para que esto a la hora de implementarlo en la práctica sea un plus que beneficie tanto al deportista como al equipo al que este pertenece, ya que así como Cagigal plantea, "el deporte en conjunto constituye un paradigma de la vida humana, distribuida en múltiples multisociedades estables o efímeras, cuyo objetivo mediato o inmediato, permanente o pasajero, cohesiona a unas cuantas personas y exige un ajuste, una coordinación, una complementariedad, nada fácil de conseguir".

Así mismo, Blázquez Sánchez (1995, p. 22) define iniciación deportiva como “el periodo en el que el niño empieza a aprender de forma específica la práctica de uno o varios deportes”.

Y esto que habla Blázquez es donde nos queremos centrar en la enseñanza específica del deporte en conjunto que el niño desee (fútbol, baloncesto o fútbol sala) y basándonos en las siguientes leyes nacionales se creará este Club Deportivo Body Performance.

Además, la actividad física se empieza a diagnosticar desde un enfoque llamado el "método de observación" ya que en gran parte se empieza a evaluar cómo es la conducta del ser humano, según:

Evertson y Green (1989) asignan a la observación las siguientes perspectivas:

1. La observación como un fenómeno multifacético.

2. La observación como proceso de investigación y toma de decisiones.

3. La observación como medio de representar la realidad.

4. La observación como proceso contextualizado.

5. La observación como sistema para registrar y almacenar datos observacionales.

Para finalizar La Constitución política de Colombia. Capítulo 2. Artículo 52. Deporte y recreación. Ley 232 de 1995 donde dice "por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales", donde se abre la posibilidad de nuevos emprendimientos tanto pequeños como grandes para el beneficio propio y común. Dando así la libre expresión en las ideas y proyectos personales donde la persona pueda crecer por medios, sin la necesidad de estar ligada a grandes marcas que sean reconocidas.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercados, según Philip Kotler es el diseño, la obtención el análisis y la presentación sistemática de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica de la empresa

Se tendrán en cuenta nuestra población objetivo, que son niños de 7 años hasta adultos de 30 años con condiciones que se establecerán más adelante.

Bautista, J ; et al (2016) afirma que la implementación de programas en actividad física y deporte en niños, no solo lo hace mejorar su condición física, sino también su parte cognitiva (p.12); por lo tanto, nuestro servicio contribuirá a que cada vez más niños adopten hábitos de vida saludable y estos sean adultos sanos.

Por otro lado, la OMS, en un estudio afirma que el sedentarismo en niños y jóvenes es del 81%, por lo tanto, hay muchos niños y jóvenes que requieren del espacio y del entrenamiento que se ofrecerá en Body Performance, y así, combatir estas estadísticas.

Por último, según la red colombiana de ciudadanos, el 85% de población adulta en Bogotá practica un deporte, siendo esta cifra la más alta del país, dando así, oportunidad de atraer una gran cantidad de adultos que practiquen deporte y mejoren su salud.

17

David T. Kearns, Director General de Xerox Corporation el benchmarking es un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones reconocidas como las mejores prácticas, aquellos competidores más duros

SMASH : Entrenamiento personalizado para niños, jóvenes y adultos, por medio del fútbol, cuentan con espacio y personal altamente calificado, sin embargo, sólo abarcan el fútbol, Body Performance tendrá 3 alternativas de deportes.

GCN PRO: Entrenamiento de atletas de alto rendimiento, cuentan con escenarios, tecnologías y personal altamente calificado, sin embargo, sólo abarcan deportistas, y se deja a un lado personas que no lo son.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Según Vásquez (2002) el término de proposición de valor hace referencia a

La respuesta estratégica que se ha escogido ofrecer y que será la que fijará el producto - servicio en la mente del cliente y representará los motivos por los cuales está dispuesto a pagar un *premium*. El juego de la estrategia actual es diferenciarse de la competencia, de tal manera que se pueda crear un valor único para el cliente. Proposición de valor son las articulaciones concretas de los beneficios que se propone entregar al cliente por medio de las ofertas de la empresa.

Body performance como empresa busca favorecer al factor económico de las familias pertenecientes o no al club para un óptimo desarrollo de los entrenamientos así para diferenciarnos de las demás empresas que en cierta forma ofrecen un servicio similar, dando un servicio diferenciado que acoja todas sus necesidades en el ámbito de entrenamientos personalizados funcionales y enfocados al deporte de su preferencia entre el fútbol, baloncesto y fútbol sala. Esta idea de negocio surge con el objetivo de brindar salud y bienestar tanto físico como emocional e impactar la vida de la población Bogotana. Es ahí donde Clairborne, L.P (2004) expone.

La proposición de valor completa en la que se integran elementos emotivos y racionales, que es creada y gestionada durante la experiencia total del cliente. (p.3)

El valor agregado del club Body performance se basará en la tecnología aplicada en cada disciplina o personalizado funcional, en su establecimiento o campo de juego y en la calidad de profesionales con los cuales se cuentan. Es por esto que Body performance cuenta con unos beneficios los cuales son la actividad física para la salud, así mismo tener una disciplina o hábito ya sea en el entrenamiento específico de uno de los tres deportes o el entrenamiento personalizado. Por otra parte; se busca mostrar que desde el deporte se puede generar un estilo de vida saludable, un aprovechamiento oportuno del tiempo libre diferente y a la vez divertido que en un futuro se podría volver un proyecto de vida.

PAQUETE MINI:

El paquete mini potencia la iniciación deportiva del cliente dependiendo el enfoque deportivo que este decida tomar, teniendo en cuenta que son 5 sesiones de entrenamiento al mes en donde él escogerá qué disciplina practicar cambiando de disciplina para llegar así a su deporte de preferencia o si desea realizar los entrenamientos tipo funcional para con ello mejorar su equilibrio, agilidad, coordinación entre otras capacidades.

PAQUETE ESTÁNDAR:

El paquete estándar ofrece 8 sesiones de entrenamiento al mes, dos por semana en donde se realizan entrenamientos orientados al perfeccionamiento de habilidades individuales y de la técnica del deportista con apoyo de entrenamientos funcionales, esto para potencializar de manera íntegra su formación y crecimiento deportivo.

PAQUETE PREMIUM:

El paquete premium ofrece 10 sesiones de entrenamiento al mes, el cliente podrá profundizar en un solo deporte para con esto poder mejorar sus habilidades técnicas, motrices, cognitivas, psicológicas y destrezas del deporte como tal. Donde nos encargaremos de potencializar sus capacidades y así que el deportista tenga una mirada y proyección hacia el deporte profesional. Por parte del entrenamiento funcional abarca el tema de mejora de la resistencia cardiovascular y fuerza muscular ayudando así a los objetivos claros del cliente.

Cabe resaltar que todos los paquetes incluyen o cuentan con una tecnología moderna donde se verá reflejado en entrenamiento individualizado y también un sistema en la cual se le realizarán seguimientos físicos. De igual forma se le realizarán test físicos para poder estipular la mejora de condición tanto física como técnica y táctica del deportista en su respectiva modalidad y disciplina.

VALOR AGREGADO DE ENTRENAR EN BODY PERFORMANCE:

Novedad: La empresa Body performance presenta como novedad e innovación una manera de entrenar y llevar a cabo sus sesiones de forma virtual queriendo dar a entender que la presencialidad no es la única forma de entrenar esto gracias a la tecnología que el club tiene se podrá llevar a cabo entrenamientos de forma virtual por una plataforma específica y de gran calidad. Cabe resaltar que se podrá entrenar con elementos de casa sin generar un costo alguno para el requerimiento del material y así mismo se da la libertad de escoger el tipo de entrenamiento que desea trabajar.

Desempeño: En el rendimiento del deportista se escoge ayudar a mejorar el desempeño en aspectos de alto nivel del deportista, en el ámbito de técnica, aspectos físicos, motores, psicológicos y cognitivos. Mostrando así un desempeño en el deportista o en el cliente donde se verá reflejado en competencias y su crecimiento personal en el deporte, disciplina o modalidad.

Diseño: Se diseñan y se planifican sesiones de entrenamientos personalizados dependiendo el objetivo o meta de cada persona siendo deportiva o de acondicionamiento físico mejorando así cada una de sus habilidades y capacidades realizando actividades y ejercicios los cuales le ayuden a potencializar lo que necesitan para llegar al alto rendimiento y a su vez lo que desee mejorar.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Body performance como empresa busca sustentar e impactar a nivel del mercado y como modelo de negocio se es basado en Thompson (2005) el cual define el segmento de mercado como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización". (p.1)

Segmentación geográfica

Body performance se situará principalmente en la Zona Noroccidente de Bogotá (Engativá, Fontibón, Teusaquillo) teniendo como sede principal el Parque Villa Luz. Sin dejar a un lado que sería un servicio el cual ofrecerá el cubrimiento total de la ciudad, centrándonos en los estratos 3 en adelante. Esto se debe a que son los estratos de las zonas o localidades donde se establece el escenario para Body performance.

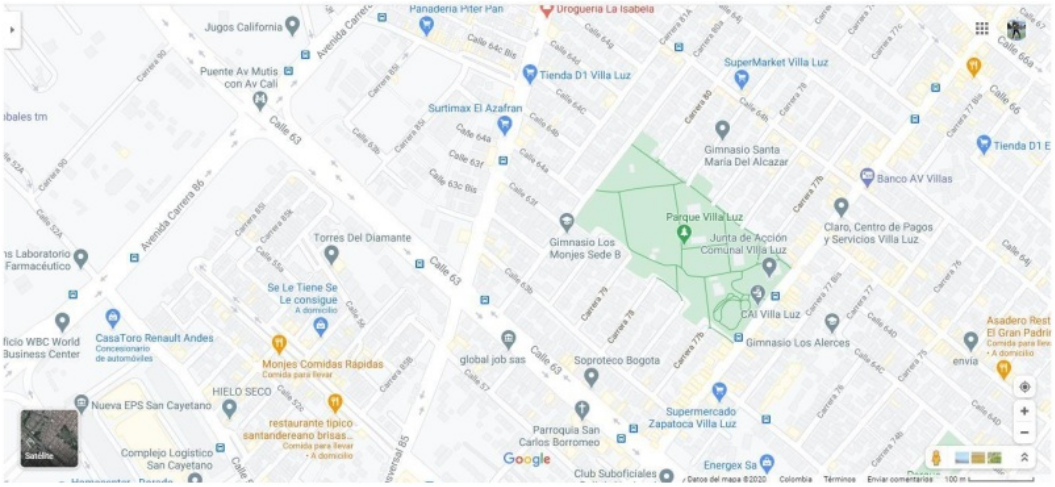

Ilustración 1. Parque Villa Luz.

Segmentación demográfica

Body performance maneja una segmentación por edades, es creada y llevada principalmente al mercado para personas o deportistas que abarquen o comprendan las edades entre los 7 a 30 años. Teniendo en cuenta que se realizan unos rangos de edades para desarrollar diferentes capacidades de acuerdo a su edad en donde serían categorías infantil que entrarían edades de 7 a 16 años donde el niño al ser menor de edad será el usuario y sus padres los clientes generando así un mercado multilateral, la siguiente categoría será la juvenil donde abarca edades de los 16 a 23 años y para finalizar de 24 a 30 años denominaremos la categoría de adulto joven. Estos pueden ser deportistas aficionados o de alto rendimiento de ambos sexo masculino y femenino. Claro está, que la población de adulto mayor o de bajo impacto también se tendrán en cuenta.

Segmentación psicográfica

Los clientes o usuarios llegan a Body performance pensando en cumplir una serie de metas u objetivos los cuales están basados en el enfoque del entrenamiento a practicar en donde se potencializa sus capacidades al máximo generando una adherencia al ejercicio por ejemplo en los niños o jóvenes que apenas empiezan por este proceso como también generando un mayor nivel a los deportistas de alto rendimiento. Sin dejar a un lado los entrenamientos funcionales los cuales le ayudarán a la persona a una mejora de su calidad de vida por parte del ejercicio físico para la salud y el crecimiento personal.

Segmentación conductual

Body performance tiene como propósito satisfacer todas las necesidades de los usuarios, clientes o deportistas, esto para ayudar y contribuir a una salud mental, física y cognitiva en cada una de las personas para buscar potencializar cada una de las capacidades desde una mirada de iniciación para los niños, buscan diversión y juego y de alto rendimiento para los que llevan ya un proceso teniendo en cuenta el enfoque que desee. Se tendrá un segmento de mercado y se ofrecerá distintos deportes como lo son el fútbol, baloncesto y fútbol sala dependiendo la necesidad del cliente.

CAPÍTULO III: CANALES

Los canales de distribución son los medios empleados para la comercialización, venta y entrega de productos que cada empresa tiene a su disposición, así como lo afirman:

Guiltinan, Gordon y Tomas. (1998) es un conjunto de participantes organizacionales que ejecutan todas las funciones necesarias para conseguir que un producto de un vendedor llegue al comprador final. Señalan que el sistema de distribución podría incluir participantes primarios (mayoristas o minoristas que toman la propiedad y el riesgo) y participantes especializados del canal (empresas transportadoras, agentes de carga, bodegas públicas, y comisionistas que comercializan y mueven el producto). (P.515)

En este sentido la empresa muestra un proceso estructurado para los clientes en beneficio con ellos mismos, y así generar una retroalimentación y un mayor optimismo de calidad del Club Body Performance:

- **Percepción**: Nuestra empresa maneja un canal indirecto al impactar en las redes sociales como Facebook e Instagram, con información del club y campañas de promoción donde nuestros clientes también tengan la manera de interactuar en beneficio de ellos al establecer una comunicación con cada cliente, y de manera directa ya que es propio, creado y utilizado para obtener ganancias por una reducción de costos.

- **Evaluación:** Durante el desarrollo y préstamo del servicio en la empresa se realizará una encuesta en la que se medirá el grado de satisfacción que tiene el cliente y así mismo mostrando las mejoras que nos otorgan desde el punto de vista del cliente, es claro resaltar que se realizarán dos una al comienzo y otra al final con el fin que al inicio nos muestran las expectativas y metas que tienen y al final hará saber si se cumplió.

- **Compra:** El club Body performance tiene varias modalidades de pago, entre estas se encuentra el efectivo que es donde el cliente se decide por qué programa de entrenamiento escoger y antes de iniciar el proceso se cancela en total del plan, y de segunda encontramos el mismo procedimiento, pero se aceptan cualquier tipo de tarjetas de crédito, consignaciones o pse en donde el cliente tenga cualquier recurso para realizar el pago.

- **Entrega:** El servicio es prestado en los campos del Club Body Performance ubicado en la dirección Carrera 77A # 64B-03 Barrio: Villa Luz y se tendrá en cuenta la virtualidad para la realización de sesiones de entrenamiento, donde cada uno de los usuarios tiene la libertad de elegir y cual situación se le acomoda más, así mismo cada cliente tiene que asistir con ropa cómoda ya sea licra, pantaloneta y camiseta y su debida hidratación sin importar la modalidad del entreno (virtual o presencial).
- **Post venta:** Se manejan varios productos empezando con el avance y progreso de los clientes en sus planes de entrenamiento ofreciéndoles clases adicionales de crossfit o hiit, de segundas manejando por la matrícula de un usuario en alguno de los tres deportes se le adiciona un balón de marca y una pulsera y una gorra personalizada del club para el cliente.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

La relación con clientes es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta, esto se debe a que, así como Guadarrama, Enrique y Rosales, Elsa (2015) afirman:

> La gestión de la relación con los clientes es una de las fortalezas de la administración empresarial contemporánea. Conocer los gustos, necesidades, preferencias y capacidades de los clientes, obliga a desarrollar un sistema de comunicación que genere información para la toma de decisiones en beneficio de ambas partes. Este encuentro entre oferta y demanda ayudará a que los clientes no se sientan olvidados y se cubran sus expectativas de calidad. La satisfacción y la lealtad emergerá como valores decisivos para el logro de la rentabilidad deseada por la organización. (p.309)

La relación que se tiene con el cliente se hará de manera directa donde asistiremos a colegios, parques donde se les dará un volante dándoles a conocer sobre la empresa y dándoles el primer incentivo que si asisten con el volante tendrá la primera sesión de entrenamiento gratis ,además, se busca que el usuario permanezca en continua comunicación bidireccional con el Club Body Performance, logrando así que este tenga la confianza y fidelización con el club de tal manera que se motive y motive a más gente a ingresar y tomar nuestros servicio.

La calidad del servicio se ve reflejada en las distintas sesiones de entrenamiento, en donde se maneja la asistencia dedicada, favoreciendo así al cliente a que adquiera durante el proceso un vínculo más estrecho con el entrenador, y de esta manera, pueda verse beneficiado al obtener los resultados esperados, gracias al plan de entrenamiento individualizado. Por otro lado, el Club Body performance no cierra las puertas a aquellos clientes interesados en clases grupales, tanto en preparación física, como deportiva (Fútbol, Futsal y Baloncesto) o en su defecto a cualquier persona de la comunidad a que haga parte de nuestro equipo y que tenga participación en las diferentes competencias y torneos en los que el Club haga parte, entendiendo claramente las preferencias del cliente, es por esto que el usuario tiene la libertad de elegir a su criterio qué tipo de sesión vaya a tomar, según como considere que sea mejor su rendimiento y así pueda beneficiar su proceso.

Cabe resaltar que se ofrecerá combos familiares o de amigos donde si invitas a una persona que entrene contigo (dos) personas “referido” se te ofrece un descuento del 20% para compras de la tienda propia del club o será válido para redimir en el siguiente pago, además de esto por cada vez que cumpla su ciclo de entrenamiento se le proporciona un bono por fidelización y permanencia con la empresa para su continuidad dentro de la misma.

Se manejan dos tipos de publicidad, uno de ellos es el voz a voz donde por cada persona que lleve un referido automáticamente se le otorga un bono de descuento en su próxima mensualidad, otro de estos es por permanencia y fidelización con el club que se otorgan una cantidad de puntos al finalizar cada ciclo de entrenamiento y la acumulación de estos serán redimidos en la tienda del club, donde pueden adquirir gorras, camisetas, licras, esferos y silbatos.

El entrenamiento se maneja con asistencia personal donde el entrenador puede tener a más de un cliente, pero cada uno con objetivos y trabajos diferentes y en una asistencia personal exclusiva donde se trabaja la parte técnica, táctica y cognitiva dependiendo el deporte del entrenador hacía en usuario.

Cabe resaltar, que todas las primeras sesiones de entrenamiento serán gratis para los clubes con el fin de que conozcan nuestros entrenadores, nuestras instalaciones y lo mejor de todo esto la metodología empleada en cada una de las sesiones.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Para el club Body performance es de suma importancia tener un excelente manejo y control económico de los ingresos del mismo, esto para tener una organización y poder saber que va a abarcar o para qué destino irá ese ingreso. (Herrera, 2015) afirma que las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas. Es por esto que el club Body performance ofrece unos paquetes los cuales son denominados como mini, estándar y premium, estos varían de acuerdo al precio, enfoque y requerimiento de cada uno de los usuarios o clientes. Teniendo en cuenta que si entrena o escoge 5 días/sesiones al mes denominado paquete mini, este tendrá un costo de 250.000 la mensualidad y 50.000 el día/sesión. Dado el caso que se elija el paquete estándar se estará ofreciendo 8 días/sesiones al mes por el valor de 360.000 la mensualidad y 45.000 el día/sesión. Para finalizar el último paquete será por 12 días/sesiones al mes por el valor de 480.000 la mensualidad quedando así a 40.000 el día/sesión. Cabe resaltar que el club ofrece y brinda la oportunidad de que se lleve un referido quedando así la mensualidad de cada paquete más asequible a la economía del cliente.

De igual forma se realizarán entrenamientos virtuales donde se podrá entrenar con elementos de casa sin generar un costo alguno para el requerimiento del material. Esta sesión tendrá un costo de 45.000 por la hora, dando la libertad de escoger el tipo de entrenamiento que desea trabajar.

Promedio de ingresos en un mes:

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	ENTRENAMIENTO MINI	$250.000	15	$3.750.000
2	ENTRENAMIENTO ESTÁNDAR	$360.000	10	$3.600.000
3	ENTRENAMIENTO PREMIUM	$480.000	5	$2.400.000
4	ENTRENAMIENTO VIRTUAL	$45.000	20	$900.000
5	CLASES GRUPALES	$40.000	30	$1.200.000
6	UNIFORMES	$80.000	5	$400.000
		TOTAL INGRESOS		**$12.250.000**

Tabla 1: *Promedio de ingresos en un mes.*

Por otra parte, el ingreso promedio mensual en el primer año es de $12.250.000 y realizando una proyección de ingreso anual sería de $147.000.000.

CAPÍTULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Las asociaciones clave son de suma importancia, ya que por medio de ellas se pueden reducir riesgos dentro del mercado y adquirir u optimizar recursos, y de esta forma beneficiar a la empresa para alcanzar los objetivos establecidos (Osterwalder, 2014).

Una de las alianzas a las que tendrán derecho los usuarios de Club Body Performance durante su permanencia será el Centro de rehabilitación, entrenamiento y desempeño deportivo (CenRED), quienes serán los encargados de llevar los procesos de recuperación de nuestros deportistas en caso de presentarse alguna lesión, por medio de ellos, podremos brindarle al usuario una atención oportuna, un servicio rápido, especializado y actualizado para que su recuperación sea segura y completa. Por medio de esta alianza, los usuarios podrán evidenciar el profesionalismo y la alta calidad, por lo que empiezan a recomendar esos servicios, y así, CenRED se da a conocer, con excelentes referencias.

Ilustración 2. Centro de Rehabilitación Deportiva.

Fuente: (Cenred, s.f.) Cenred. (s.f.). Obtenido de http://cenred.com.co/

Por otro lado, Body Performance hará alianzas con empresas no competidoras como los clubes deportivos Millonarios F.C, Equidad y Santa Fe, los cuales pueden disfrutar de nuestros servicios en sus tiempos libres, aprovechando las instalaciones para mejorar sus condiciones técnicas y físicas, así mismo, estos retribuyen al Club Body Performance mediante publicidad y clientes nuevos, que han sido atraídos por medio de los planes de fidelidad que estos clubes manejan.

Ilustración 3.Clubes Deportivos Profesionales

Fuente: (líbero, 2020)libero. (27 de septiembre de 2020). Obtenido de https://libero.pe/futbol-internacional/1585591-santa-fe-vs-millonarios-vivo-win-sports-horario-juegan-clasico-bogotano-partido-fecha-10-primera-liga-betplay-estadio-campin-caracoltv-futbol-colombiano/2?ref=notagaleria

Dentro de estas alianzas se busca generar un beneficio tanto para nosotros como para los clubes ya mencionados ,donde uno de estos será la participación de cualquiera de los miembros dentro de las sesiones de entrenamiento y del uso de nuestras instalaciones con el fin que cumpla sus objetivos y potencia sus habilidades individuales como grupales, así mismo dándoles todas las herramientas posibles para que mantenga una pertenencia con nosotros y que por este medio, se nos haga la publicidad y reconocimiento con otras persona y otras empresas.

Una de las grandes alianzas es con una empresa proveedora como el IDRD (Instituto de Recreación y Deporte), donde se realiza el préstamo de los escenarios deportivos donde se pedirá el parque de Villa Luz ubicado en la localidad de Engativá, este con el fin de tener los espacios para cada uno de nuestros usuarios y así mismo brindarles una publicidad de los espacios que el gobierno ha realizado.

Ilustración 4. Logo IDRD

Fuente: (Salon Presidente del IDRD, 2019)Salon Presidente del IDRD. (2019). Obtenido de https://www.festivaldecorosintegracion.com/salon-presidente-del-i-d-r-d/

Para finalizar, nuestra última alianza es con POCBER empresa proveedora que nos ayuda con la implementación de materiales requeridos para los entrenamientos y que también realiza el aporte de indumentaria en uniformes, camisetas de presentación, gorras, y demás. Esta alianza trae como beneficio para nosotros tener indumentaria de primera calidad y que así mismo con todos los usuarios y demás empresas que trabajemos conozcan de la marca y la calidad de la mercancía.

Ilustración 5.POCBER

Fuente: (Deportes CR90, 2019)Deportes CR90. (8 de junio de 2019). Obtenido de https://co.images.search.yahoo.com/yhs/search;_ylt=AwrJ6tUL1qJfoRIAO2P.S4pQ;_ylu=c2VjA3NlYXJjaARzbGsDYnV0dG9u;_ylc=X1MDMTM1MTI0MDcwMgRfcgMyBGFjdG4DY2xrBGNzcmNwdmlkA1g0SU81VEV3TGpMcGw5WndXZ0VYVGdlOU1qZ3dNQUFBQUFCdWthaWwEZnIDeWhzLWliYS0xBGZyMgNzYS1ncARncHJp

CAPÍTULO VII: RECURSOS CLAVES

Los recursos claves son aquellos que son fundamentales o decisivos en la empresa, estos recursos pueden ser a su vez críticos si falta en el mercado o se carece de ellos (Blázquez & Mondino, 2012), de esta manera se implementan unos medios los cuales son: recursos humanos, tecnológicos, físicos, intelectuales, económicos y demás. Por otra parte, los recursos claves son los elementos que son de vital importancia en la empresa y con los cuales deben ser bien manejados ya que esto le permitirá a la empresa tener un crecimiento en el ámbito del desarrollo e integridad.

Recursos físicos: El Club Body performance se ubicará como sede principal en el parque Villa Luz donde se adecuarán poco a poco las canchas o campos correspondientes a cada uno de los deportes ofrecidos. Esto para llevar a cabo sesiones de entrenamiento con un enfoque de alto rendimiento y con el mejor recurso posible.

ASPECTO	CARACTERÍSTICAS	PRECIO
Arriendo IDRD	- Canchas múltiples en Parque Villa Luz - Engativá	5.000.000
Recursos técnicos	- Platillos - Balones - Petos	1.500.000

	- Conos - Silbatos - Optaluz -Botiquín	
Recursos tecnológicos	- Computador portátil - Internet 150 megas	2.500.000
TOTAL		**$ 9.000.000**

Tabla 2: *Recursos físicos*.

Recursos intelectuales: Body performance busca realizar capacitaciones y cursos certificados con un costo aproximado entre 50.000 y 80.000 a entrenadores o deportistas que quieran conocer más sobre el tema de entrenamiento personalizado y entrenamiento enfocado a los tres deportes específicos, esto para aportar al resto de la comunidad un espacio de aprendizaje y así mismo que los entrenadores del club tengan la posibilidad de vincularse en ellos para crecer en un entorno de aprendizaje constante para brindar el mejor servicio a nuestros clientes. Estas capacitaciones se pueden realizar de forma virtual o presencial de acuerdo a sus necesidades, buscando así una evolución de la empresa y el crecimiento potencial de cada uno de los procesos llevados por los entrenadores. De igual forma se requiere de unas licencias específicas para los programas a utilizar en los computadores donde se llevarán a cabo los procesos y plataformas de entrenamientos de los usuarios. Cabe resaltar que el parque en el cual se realizarán los entrenamientos hace parte del instituto de recreación y deporte en donde se debe proceder a realizar procesos legales para el arriendo de dicho espacio para generar el aval correspondiente en horas específicas.

Recursos humanos:

CARGO	PERFIL
3 ENTRENADORES	Profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación con experiencia de 3 años. Con salario de 1.200.000 cada uno.
ADMINISTRADOR	Profesional en Administración de Empresas con experiencia de 3 años. Con salario de 1.200.000.

Tabla 3: *Recursos humanos*.

Recursos económicos: Body Performance tendrá 3 socios que darán el capital por partes iguales, para la puesta a funcionamiento de la empresa teniendo en cuenta lo siguiente:

ASPECTO	CARACTERÍSTICAS	PRECIO
Arriendo IDRD	- Canchas múltiples en Parque Villa Luz - Engativá	5.000.000
Recursos Intelectuales	- Certificados	240.000
Recursos Humanos	- Administrador - Entrenadores	1.200.000 3.600.000
Recursos técnicos	- Platillos	1.500.000

	- Balones - Petos - Conos - Silbatos - Optaluz -Botiquín	
Recursos tecnológicos	- Computador portátil - Internet 150 megas	2.500.000
TOTAL	**INVERSIÓN INICIAL**	**$ 14.040.000**

Tabla 4: *Inversión inicial*.

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades clave son unas de las más importantes y complejas de realizar, pero estas se diseñan con el fin de dar a conocer e impulsar nuestra empresa (Vázquez, Elorza y Pinzón, 2016), es por esto que se han diseñado distintos beneficios que el usuario puede ir adquiriendo durante su permanencia entendiendo así, que el Club Body Performance busca satisfacer las necesidades de la población perteneciente al mismo, y para ello, ofrece distintas alternativas para brindarle una buena calidad de servicio al cliente, por medio de diferentes descuentos adaptados a su necesidad.

Por otro lado, para el Club Body Performance es de suma importancia mantener una comunicación continua con el cliente, con el fin de atender a todas sus inquietudes y sugerencias, aportando positivamente en su proceso deportivo, de esta manera adaptando las sesiones de entrenamiento según su necesidad.

Solución de problemas: El Club Body Performance busca una alta preparación y exigencia para cada uno de los usuarios es por esto que al iniciar el proceso. Primero se hace una recopilación de datos necesarios del usuario para empezar a crear la base de datos, en segunda instancia se les

hace una valoración con todas las medidas de seguridad para mirar en qué nivel llega y saber que se debe trabajar respecto a sus objetivos y a sus capacidades y empezar a llevar un seguimiento del crecimiento que va a tener dentro del Club.

En tercera medida se realiza un análisis de los resultados obtenidos en la etapa anterior y se empiezan a clasificar las debilidades y fortalezas que presenta el cliente, siguiente a este de cuartas vamos a determinar y diseñar su plan de entrenamiento, entre estos se encuentra el anaeróbico que consiste en realizar un actividad física de alta intensidad en un periodo de tiempo bajo y el aeróbico que requiere un esfuerzo prolongado estable con una baja intensidad, esta elección se da dependiendo el deporte y la capacidad del usuario. Así mismo se pueden trabajar dos periodos el primero es el de acondicionamiento y el segundo es el de la preparación física. Como último paso se realizarán pruebas y test al finalizar el mes para ver los logros y objetivos alcanzados.

Categoría de 7 a 16 años:

Baloncesto: En esta etapa el entrenamiento estará orientado a la creación de las capacidades básicas motrices de los deportistas, y mediante la implementación técnica del baloncesto se construirán las técnicas adecuadas par a la edad del niño

Fútbol: Este entrenamiento se basa en desarrollar en el niño habilidades básicas en coordinación y agilidad que puedan ser implementados dentro del juego, es decir se desarrollan habilidades como correr con el balón, potencia a la hora de patear y velocidad sin tener el balón.

Futsal: En este entrenamiento se empieza a desarrollar capacidades como resistencia y potencia para empezar a trabajar ubicación de posiciones dentro de la cancha y así mismo que empiece con una familiarización del deporte.

Categoría de 16 a 23 años:

Baloncesto: En esta categoría se enfatizará más en la técnica y táctica propia del deporte, utilizando métodos de potenciación de las habilidades del deportista, así mismo se le dará importancia al desarrollo de las capacidades físicas, y la potenciación de estas

Fútbol: Esta etapa se enfocará más en la parte táctica, en acciones tanto ofensivas como defensivas y en un trabajo tanto individual como colectivo dentro y fuera de la cancha. Se trabajará capacidades perceptivo-motrices y se tomará protagonismo a capacidades físicas como: fuerza, velocidad, resistencia y flexibilidad.

Futsal: La técnica defensiva es de suma importancia así que se le trabajara despejes, entradas, interceptaciones, desvíos y blocajes involucrando el desarrollo de capacidades físicas tales como: flexibilidad, resistencia, velocidad y fuerza.

Categoría de 23 a 30 años:

Baloncesto: En esta última categoría se dividirá según los requerimientos de la persona, si busca alto rendimiento o solo realiza deporte por recreación y busca salud o mejorar sus capacidades, para los primeros se enfocara en todos los ámbitos del deporte, psicológico, táctico, técnico y físico, potenciando las habilidades faltantes y haciendo un mantenimiento de las otras, para los segundos se realizarán trabajos combinados con la parte del fitness, combinando el deporte como medio para la salud

Fútbol: En esta categoría se planificará de acuerdo al objetivo del usuario, ya que muchos lo harán por gusto o por salud, por lo tanto, al que quiere esto, se realizarán entrenamientos acordes a la salud y condición física de este, para así poder prescribir adecuadamente el ejercicio, y utilizando métodos acordes. Además, si uno de los clientes busca el alto rendimiento, serán trabajos tácticos-técnicos, y potenciar y mantener las habilidades físicas

Futsal: En esta categoría en futsal, igual que en los otros deportes, se dividirá en alto rendimiento y las personas que lo quieren practicar por gusto, en las primeras se hará énfasis en la parte táctica y técnica, además de hacer mantenimiento y mejora de capacidades físicas, en la otra división, se buscará la parte técnica y física, y junto con la recreación y el fitness, tener un equilibrio para una vida saludable.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Según Medina, R (2007):

Costos fijos: Los costos fijos son aquellos que no cambian en el transcurso del mes, ya que siempre será un valor fijo

Costos variables: Los costos variables son aquellos que varían dependiendo del volumen de uso de estos en bienes y servicios

Depreciación de activos: Es la reducción de valor de los productos en un tiempo estimando

Costo Variable unitario: Son costos variables dividido en costos fijos

Punto de equilibrio: Es la cantidad de servicios/productos que se necesitan para no tener ni ganancias ni pérdidas en la empresa

COSTOS FIJOS	$6.801.667
COSTOS VARIABLES	$4.050.000
COSTO VARIABLE UNITARIO	$ 81.000
PUNTO DE EQUILIBRIO	41,5 DEPORTISTAS
VALOR DE EQUILIBRIO	$ 10.161.026

Tabla 5: *Estructura de costos*.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera es un proceso financiero mediante el cual una vez conocida la inversión inicial (inversión requerida para que el proyecto entre en operación) y los beneficios netos esperados, tiene como propósito principal medir la rentabilidad de un proyecto de inversión. Mesa, J. (2010).

VPN: es la suma del valor presente de los flujos de efectivo individuales

TIR La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

RI: Es el tiempo en el que se retornará la inversión prevista

Lo anterior tomado de https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html

VPN	**$9.745.432**
TIR	**64,80%**
RI	**12 MESES**

Tabla 6: *Evaluación financiera*.

Según lo anterior se prevé que Body performance tenga una rentabilidad del 64,80% respecto a la inversión, y se recupere lo invertido en 12 meses.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Asociaciones claves

- Clubes deportivos
- Centros de rehabilitación deportiva
- IDRD

IDRD

Actividades Claves

Espacio determinado para procesos de aprendizaje y desempeños en las capacidades del cliente.

Recursos claves

Body performance cuenta con recursos como:

- Físicos
- Intelectuales
- Humanos
- Económicos

Propuesta de valor

Body performance como empresa busca favorecer al factor económico de las familias para un óptimo desarrollo de los entrenamientos.

Se ofrece un servicio diferenciado que acoja todas sus necesidades en el ámbito de entrenamientos personalizados funcionales y enfocados al deporte de su preferencia entre el fútbol, baloncesto y fútbol sala.

Relación clientes

- Exclusividad
- Fidelización
- Asistencia personalizada
- Alternativas de entrenamiento

Canales

Los canales de comunicación por medio de redes sociales (Facebook, Instagram)

Segmentos de mercado

Body performance tendrá su sede principal en el parque Villa Luz ubicado en la zona Noroccidente de Bogotá, donde los deportistas se clasificarán en categorías infantil, juvenil y adulto joven de ambos sexos

Estructura de costos

COSTOS FIJOS	$8.931.667
COSTOS VARIABLES	$4.000.000
COSTO VARIABLE UNITARIO	$46.400
PUNTO DE EQUILIBRIO	41,3 DEPORTISTAS
VALOR DE EQUILIBRIO	$ 10.160.324

Evaluación Financiera

TIR: **64,80%**

VPN: **$9.745.432**

RI: **12 meses**

Fuente de ingresos

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PRO	VENTAS	INGRESOS PROY
1	ENTRENAMIENTO MINI	$250.000	15	$3.750.000
2	ENTRENAMIENTO ESTANDAR	$360.000	10	$3.600.000
3	ENTRENAMIENTO PREMIUM	$480.000	5	$2.400.000
4	ENTRENAMIENTO VIRTUAL	$45.000	20	$900.000
5	CLASES GRUPALES	$40.000	30	$1.200.000
6	UNIFORMES	$80.000	5	$400.000
		TOTAL INGRESOS		$12.250.000

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blázquez, M., & Mondino, A. (2012). Recursos organizacionales: Concepto, clasificación e indicadores. Instituto de Administración Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional de Córdoba, 1, V11.

Clairborne, L. P. (2004). Marketing de experiencias. *San José, Costa Rica: Financial Times*.

EVERSTON, C.M. y GREEN, J.L. (1989). La observación como indagación y como método. La investigación de la enseñanza II. Métodos cualitativos y de observación. Madrid: Paidos-MEC, 1989, 303-421.

Ferreira-Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & desarrollo*, *23*(107).

Guadarrama Tavira, E., & Rosales Estrada, E. M. (2015). Marketing relacional: valor, satisfacción, lealtad y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica.

Guiltinan, Joseph; Gordon, Paul y Thomas, Madden. (2003). Gerencia de marketing. Estrategias y programas. Mc Graw-Hill. Bogotá.

Lee, M. (1990). Conducta y actitudes relacionadas con el juego limpio en el deporte. *Papeles del Psicólogo*, *46*(9).

libero. (27 de septiembre de 2020). Obtenido de https://libero.pe/futbol-internacional/1585591-santa-fe-vs-millonarios-vivo-win-sports-horario-juegan-clasico-bogotano-partido-fecha-10-primera-liga-betplay-estadio-campin-caracoltv-futbol-colombiano/2?ref=notagaleria

Medina, J., & Noguera, M. Á. D. (1999). Metodología de entrenamiento de observadores para investigaciones sobre Educación Física y Deporte en las que se utilice como método la observación. *European journal of human movement*, (5), 69-86.

Medina, R. A. R. (2007). *SISTEMAS DE COSTOS Un proceso para su implementación*. Univ. Nacional de Colombia.

MESA, J. (2010). Evaluación financiera de proyectos, Ecoe Ediciones.

Osterwalder, A. (2014). Canvas de modelo de negocios (lienzo de modelo de negocios) bmc (business model canvas). *Recuperado a partir de http://www. innovacion. cr/sites/default/files/article/adjuntos/herramientas_practic as_ para_innovacion_1. 0_canvas_de_modelo_de_negocio. docx*.

Salon Presidente del IDRD. (2019). Obtenido de https://www.festivaldecorosintegracion.com/salon-presidente-del-i-d-r-d/

Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. *Promonegocios. net*.

Vásquez Castro, O. (2002). La idónea implementación estratégica es condición necesaria para aspirar al éxito de la empresa. *Estudios Gerenciales*, *18*(85), 41-66.

15

Vázquez, J. M. S., Elorza, M. L. V., & Pinzón, P. A. (2016). Balanced scorecard para emprendedores: desde el modelo canvas al cuadro de mando integral. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión, 24(1), 37-47.

G1. BODY PERFORMANCE

INFORME DE ORIGINALIDAD

14%	13%	0%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	1library.co Fuente de Internet	1%
2	Submitted to National University College - Online Trabajo del estudiante	1%
3	romerorubenmarcelo.blogspot.com Fuente de Internet	1%
4	docplayer.es Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Santo Tomas Trabajo del estudiante	1%
6	negociosyempresa.com Fuente de Internet	1%
7	libero.pe Fuente de Internet	1%
8	repository.usta.edu.co Fuente de Internet	1%

9	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%
10	www.icesi.edu.co Fuente de Internet	1%
11	repositorio.unicordoba.edu.co Fuente de Internet	1%
12	pdfs.semanticscholar.org Fuente de Internet	1%
13	ieesaelsandate.blogspot.com Fuente de Internet	1%
14	www.papelesdelpsicologo.es Fuente de Internet	1%
15	Submitted to Universidad Catolica De Cuenca Trabajo del estudiante	1%
16	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	1%
17	economiatic.com Fuente de Internet	1%

Excluir citas	Apagado	Excluir coincidencias	< 1%
Excluir bibliografía	Apagado		