



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

TRABAJO DE GRADO 2020 02

MISUNDERSTOOD PUPIL

ALUMNO INCOMPRENDIDO

Presentado por:

Brian Andrés Fonseca Pinzón 2181752

Wendy Alejandra Milques Amezquita 2163737

José Alfonso García Arenas 2172331

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

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
IDEA DE NEGOCIO	6
LOGO	11
MISIÓN	13
VISIÓN	13
FUNDAMENTACIÓN HUMANÍSTICA	13
MARCO REFERENCIAL	15
CAPITULO I SEGMENTO DE MERCADO	23
CAPITULO II PROPOSICIONES DE VALOR	25
CAPÍTULO III CANALES	36
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES	41
CAPÍTULO V INGRESOS	43
CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES	65
CAPITULO VII ACTIVIDADES CLAVES	72
CAPITULO VIII ASOCIACIONES CLAVES	73
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS	74
CAPITULO X EVALUACIÓN DEL IMPACTO	90
LIENZO MODELO DE NEGOCIO	91
REFERENCIAS	92

INTRODUCCIÓN

Este proyecto empresarial va dirigido a la población de un rango de edad de 16 a 19 años (juvenil), la segmentación de esta población está enfocada a que sean deportistas activos en los deportes de fútbol y voleibol, modalidades deportivas con las que cuenta la empresa.

La población objetivo de MISUNDERSTOOD PUPIL mujeres y hombres deportistas (voleibol - fútbol) de 16 a 19 años con facilidades de conexión a internet o uso de datos móviles.

Que cuenten con padres o un núcleo familiar con trabajo estable, de estrato 3 en adelante, que pueda solventar los pagos de manera independiente y ser recurrente en el consumo de nuestro servicio. La página web tendrá una cobertura de banda ancha en todo el territorio nacional.

le brindaremos al usuario la facilidad de encontrar contenido didáctico, pedagógico y divertido de corte transversal humanista, dándole herramientas en su proceso de evolución personal para mejorar, adquirir y/o potenciar sus cualidades físicas, técnicas, tácticas y psicológicas empleadas durante la ejecución de la modalidad deportiva practicada por el usuario Voleibol - Fútbol con el fin de mejorar el rendimiento deportivo del deportista mediante la planificación adecuada de sesiones de entrenamiento de aspectos técnico-táctico presentes en la modalidad deportivas del usuario, como de la parte física de los mismos. al usuario procesos tanto cognitivos como afectivos. Activando emociones positivas lo cual le genera al deportista un estado mental de seguridad llevando a la ejecución y a la buena toma de decisiones. para identificar el estado y la evolución de la condición física.

ayudaremos al usuario, a enfocar o modificar una meta ya sea a corto, mediano y largo plazo y a sí mismo determinar finalmente los objetivos que se acomoden a cada usuario.

OBJETIVOS GENERALES

- Innovar en los Planes de Entrenamiento para el mejoramiento técnico-táctico de voleibolistas y futbolistas.
- Trabajar de manera personalizada según posición de juego, características del deporte y/o del usuario.
- Crear un acceso a la información 24/7 a través de la membresía virtual.
- Virtualizar los servicios del entrenamiento deportivo de manera profesional y personalizada, aun en deportes de equipo.
- Realizar una valoración inicial de las condiciones del usuario tanto de gustos como una valoración física para guiar nuestro servicio y brindarle una experiencia más especializada.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO

Al adquirir el título profesional es innovar la industria del deporte en Colombia brindando un servicio adjunto a clubes o particulares que quieran una atención más flexible a sus objetivos y peticiones.

Por medio de la página web será la forma más fácil de ubicar el contenido por cuestiones de peso del contenido o de la atomización de la información, es decir, la facilidad de adquirir nuevos clientes más efectivo que el voz a voz tradicional podrá realizar contenido más diverso sin directrices o sesgos, sin importar los gustos del cliente o

sus diversas horas de acceso al servicio, haciendo este producto a la medida de las necesidades del usuario.

Con el apoyo de los instrumentos de grabación (cámaras, paquetes de edición de video), computadoras con la capacidad de edición de material audiovisual podremos garantizar una calidad del contenido pedagógico, sin desfavorecer nuestra marca o estilo único de enseñanza. Trataremos de ... crear una página web donde los videos sean diferentes con diversos estilos pedagógicos o herramientas didácticas para que el estudiante que aprenda de diferentes maneras se puede ver identificado y logre aprender cómo se le hace fácil.

Mediano plazo

Inicialmente tendremos instalaciones en arriendo, posteriormente propias, haremos convenios para grabar el contenido, con ligas distritales y clubes particulares.

tener de manera permanente grupos de deportistas o clubes a los cuales poder asesorar al por mayor.

Al lograr un gran auge y una buena recepción de la población a nuestro servicio por la página web, realizaremos una aplicación para celular ampliando nuestro mercado y así facilitar el consumo de nuestro contenido de una manera más personal para el usuario. haciendo que tenga en todo momento sus nuevos aprendizajes a la mano.

Invertir en publicidad en grandes medios multiplataforma como Facebook o algunas páginas asociadas a la actividad física cómo los influencers etc.

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO MISUNDERSTOOD PUPIL (ALUMNO INCOMPRENDIDO)

El contenido en la página web al servicio de alumno incomprendido brinda la facilidad y la comodidad de ingresar al desde cualquier acceso a internet como el escritorio de mesa o desde celular, además de contar con contenido extenso, con diferentes niveles y maneras de transmitir el mismo mensaje que garantizan al usuario un progreso constante y progresivo al ritmo que él escoja, sin mencionar los servicios adicionales de las asesorías semi presenciales como vía Meet.

Adaptamos nos a las diferentes metodologías y estrategias pedagógicas para que el estudiante se sienta cómodo y se divierta aprendiendo como a él se le facilite, esto nos brindara un valor agregado, ya que brindamos la misma información, pero de diferentes perspectivas donde, el que tenga el control de cómo proseguir y el contenido de las sesiones, será nuestro cliente entrenado.

IDEA DE NEGOCIO

MISUNDERSTOOD PUPIL: Es una empresa que ofrece servicio en el área deportiva, enfocada en el entrenamiento técnico-táctico y preparación física partiendo de las características, necesidades y preferencias del usuario (posición, gustos etc.) permitiéndole al usuario responder de forma efectiva a las distintas exigencias propias de la modalidad deportiva que practica, contando con el acompañamiento de profesionales altamente capacitados, fácil acceso a material audiovisual el cual encontrará disponible en la página web.

El diseño de la página web, para efectos de información e interés, siendo este un beneficio bidireccional facilitando la difusión del contenido 24/7 aportando nueva información a los usuarios.

Por otra parte, MISUNDERSTOOD PUPIL será una empresa que aportará como herramienta la página web, la cual presenta distintos contextos en las cuales se está innovando en la metodología de los entrenamientos personalizados en las disciplinas (fútbol, voleibol).

- **SERVICIOS OFERTADOS.**

Trabajo personalizado según posición de juego del usuario.

- Acceso a la información 24/7 a través de la membresía virtual.

SERVICIOS TÉCNICOS DEPORTIVOS PARA CLIENTES DE VOLEIBOL

Cabe recalcar que cada uno de los recursos técnicos en el voleibol es de principal medida una opción para mantener el balón en el aire o hacer caer el móvil en el campo contrario.

El objetivo de una jugada en el voleibol es no dejar caer el balón al suelo en el campo propio y lograr que caiga en el campo contrario.

Golpe de dedos o Voleo

Es el toque al balón que se puede realizar en cualquier momento de los 3 toques permitidos para realizar una jugada, se realiza con la superficie de la palma de las manos casi en su totalidad, acompañado de la extensión de los brazos y muñecas en una dirección en específico, por ejemplo: arriba.

Golpe de antebrazos

Es el toque al balón que se puede realizar en cualquier momento de los 3 toques permitidos para realizar una jugada, se realiza con la superficie de los antebrazos, una mano sosteniendo a la otra, con completa extensión de los codos.

Saque de abajo

Es el toque al balón que da comienzo al juego, su objetivo es pasar el balón por arriba de la malla o red, tiene consideraciones tácticas en específico como complicar el primer toque del balón del equipo contrario, se realiza un movimiento pendular ascendente con el brazo dominante en total extensión, contactando el balón con la mano abierta o empuñando la, no realizando movimientos de muñeca y guiando el balón con la dirección del movimiento pendular.

Saque de arriba

Es el toque al balón que da comienzo al juego, su objetivo es pasar el balón por arriba de la malla o red, tiene consideraciones tácticas en específico como complicar el primer toque del balón del equipo contrario, se asemeja al movimiento de un saque de tenis o un lanzamiento de béisbol. se realiza un movimiento pendular descendente con el brazo dominante en total extensión, contactando el balón con la mano abierta o empuñando la, no realizando movimientos de muñeca y guiando el balón con la dirección del movimiento pendular. puede ser también con un salto.

Remate- ataque

Su objetivo es pasar el balón por arriba de la malla o red de manera que caiga o complique el armado o el contra ataque del contrario, se asemeja al movimiento de un saque de tenis o un lanzamiento de béisbol. se realiza un movimiento pendular descendente con el brazo dominante en total extensión, contactando el balón con la mano abierta o empuñando la, no realizando movimientos de muñeca y guiando el balón con la dirección del movimiento pendular. puede ser con salto.

Bloqueo

Es el elemento técnico que consiste en impedir el paso del balón luego de un remate, o cualquier golpe ya anteriormente descrito, a excepción de los saques. tiene consideraciones tácticas para facilitar el contra ataque.

SERVICIOS TÉCNICOS OFERTADOS PARA CLIENTES EN ÁREA DE FÚTBOL

Esta disciplina tiene como objetivo anotarle goles al equipo contrario y evitar que este nos anote en nuestra portería. Para ello trabajaremos en 4 pilares (Pase, conducción, control y remate)

El pase: Para realizar correctamente un pase en el fútbol debemos tener claro que podemos emplear cualquier parte del cuerpo exceptuando las manos (a excepción del portero, siempre y cuando se encuentre en su área). Principalmente se realizan los pases con el pie, en donde encontramos la siguiente división:

- **Borde Interno:** Hace referencia a la parte interna del pie, se emplea como pase de precisión o seguridad. Generalmente son pases de corta distancia, siendo el pase más empleado en el fútbol.
- **Borde Externo:** Es un pase con efecto, no es un pase que se ejecute frecuentemente debido a la dificultad y a la precisión que implica usarlo.
- **Empeine:** Hace referencia a la parte superior del pie, comúnmente se denomina “pase con los cordones del guayo”, es un pase que requiere precisión, y es empleado como recurso para recorrer grandes distancias, por ello se emplea niveles altos de fuerza.

Conducción de balón:

Es la forma como un jugador traslada consigo el balón de un lugar a otro del campo de juego. Existen 3 formas de conducir el balón:

- **Borde Interno:** Se realiza el contacto con el balón con la parte interna del pie.

- **Borde Externo:** Se realiza el contacto con el balón con la parte exterior del pie, es el tipo de conducción que permite tener un mayor control sobre el balón y ganar una mayor velocidad mientras se ejecuta el gesto técnico.
- **Empeine:** Se realiza el contacto con el balón mediante la parte superior del pie, conocido como conducción con la parte de los cordones del guayo, es el tipo de conducción que permite tener un buen control de balón y una mayor velocidad de desplazamiento.

Control de balón: Es la forma de detener parcial o completamente el balón, este gesto permite tener un tiempo de más para analizar la ubicación de compañeros y/o rivales.

Cada uno de los aspectos técnicos estarán debidamente explicados mediante videos didácticos, los cuales estarán disponibles en nuestra página web, el usuario tendrá acceso a ellos una vez adquiera una de nuestras membresías

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL DEPORTE

La situación real de varios clubes de voleibol, fútbol capitalinos y del deporte en general es incierto teniendo en cuenta la dinámicas generadas con la actual pandemia que atraviesa el mundo, los entrenamientos de forma grupal y presencial se vieron suspendidos desde el mes de marzo, lo que ha obligado a los clubes a reinventar la forma de trabajar, empleando las diversas plataformas virtuales para intentar mantener la forma física de sus deportistas, es por dicha situación que cual hace una gran proyección a esta iniciativa de negocio.

Es normal que los jóvenes o niños que tengan más adaptabilidad y facilidad de avanzar en los procesos de formación mejoren considerablemente su rendimiento deportivo requiriendo un mayor apoyo de profesionales capacitados que orienten de forma correcta dicho proceso. Generando con ello, una oportunidad de negocio mediante asesorías personalizada y de mayor intensidad, permitiendo al deportista tener a su disposición un profesional que se encargará de evaluar, diseñar y aplicar planes de entrenamientos exclusivos para él, los cuales estarán enfocados en aspectos técnicos y tácticos partiendo de las virtudes o falencias encontradas por el profesional.

MISUNDERSTOOD PUPIL, brindará una serie planes de entrenamientos específicos y al gusto del usuario las capacidades y competencias necesarias para florecer a ese futuro talento, teniendo la facilidad del servicio a distancia, el asesoramiento 24/7 por varios medios, permitiendo visualizar los entrenamientos dando cumplimiento a las normas de distanciamiento, facilitando al deportista continuar con sus procesos actuales de entrenamiento.

La nueva realidad que nos acontece a los profesionales del deporte es virtualizar y atomizar a través de las redes sociales todo contenido o saberes para facilitar la adquisición o potencialización de habilidades de los deportistas, quienes se vieron afectados por la cancelación de entrenamientos presenciales

POBLACIÓN OBJETIVO

Muestra población objetivo, serán los jóvenes (hombres y mujeres) de 16 a 19 años de edad, quienes sean deportistas activos de las modalidades de fútbol y/o voleibol que estén

interesados en mejorar o potencializar sus habilidades desde la parte técnica y táctica del deporte que practican buscando con ello elevar su nivel deportivo.

PERFIL DEL CLIENTE

Padres y madres de familia con trabajo estables que logren solventar el pago para sus hijos, de estratos 3 en adelante, que cuenten con fácil acceso a internet. ya que para MISUNDERSTOOD PUPIL el cliente es la parte más vital ya que sin ellos no tendríamos una actividad para desarrollar.

LOGO

Logotipo grande



SIGNIFICADO DE NUESTRO LOGO

Blanco (perfección, refinamiento, sinceridad, claridad)

Negro (elegancia, fuerza y respeto)

Rojo (valor, aventura, pasión)

SLOGAN

**“APRENDIZAJE AL GUSTO
TE HACE MAS HÁBIL Y
DIFERENTE A LOS
DEMÁS”**

Este slogan fue creado para brindar claridad de las intenciones de este proyecto de emprendimiento, ya que queremos brindar un servicio de calidad, objetivo y con múltiples perspectivas para que el usuario aprenda de la manera más rápida y divertida, al ritmo y gusto que él decida en los campos que más llamen su interés. siempre con la intención de innovar en la metodología de los entrenamientos personalizados. y llegando a todo el territorio nacional.

MISIÓN

Lograr impactar en la sociedad, reflejando mediante la página web la facilidad de encontrar contenido táctico, pedagógico y divertido, logrando un gran auge y una buena recepción de la población a nuestro servicio.

VISIÓN

En el 2022 MISUNDERSTOOD PUPIL se visualizará para ser una empresa líder a nivel nacional promoviendo el fortalecimiento del rendimiento deportivo en deportistas en las disciplinas de (Futbol y voleibol), mediante la planificación adecuada de sesiones de entrenamiento teniendo en cuenta los aspectos técnico-táctico, presentes en la modalidad deportivas del usuario, contando con un equipo profesional idóneo que se rige al cumplimiento de los valores y principios morales de la empresa.

FUNDAMENTACIÓN HUMANÍSTICA

Tomando como referencia los contenidos por la vicerrectora general de la Universidad Santo Tomás por medio de la política curricular (2004) en la cual se deja explícito el ideal humanista que plantea la institución, se desarrolla la presente propuesta de negocio, en la cual se van a ver inmersos los diferentes objetivos que enmarcan de manera crucial el concepto de humanismo y la aproximación a una realidad más acorde al mismo.

La empresa MISUNDERSTOOD PUPIL fundamenta su perfil bajo la formación académica en Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás. A partir de los principios humanísticos y filosóficos de Tomas de Aquino, siendo una parte fundamental la formación integral desde la concepción personal a través de los valores como el respeto, responsabilidad, esfuerzo, pasión y compromiso entre otros. Con el objetivo de crear un contexto con el cual se pueda responder de manera ética, creativa y crítica a las necesidades.

Desde el punto de vista ético y humanista MISUNDERSTOOD PUPIL Contará con los elementos y herramientas que permitirá un buen funcionamiento, brindando así bienestar para quienes hacen parte de esta empresa. MISUNDERSTOOD PUPIL mediante su servicio, comprometida con la ética y búsqueda de sus objetivos, siendo así un líder sólido en el mercado por medio de los valores y ética, en la ciudad de Bogotá y a nivel nacional. La responsabilidad de la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL se concentrará en el desarrollo de los diferentes principios de la interdisciplinariedad, la participación, la ética, el trabajo en equipo, el compromiso y la calidad, para todos los que van a hacer parte de ella como de sus mismos usuarios.

Teniendo como base los distintos fragmentos planteados por la vicerrectoría general de la Universidad por intervalos de estudio y desarrollo de prácticas en el año 2004, la cual muestra identidad humanista que presenta la institución para el desarrollo de esta nueva idea de negocio, en la cual se identifican distintos objetos de estudio que dan valor primordial al significado de humanismo y que acorde a esta nueva realidad.

De tal manera logramos inferir y cosechar los fundamentos humanistas de la USTA, en primera medida es lograr establecer relación entre la realidad y nosotros como sociedad ya que este conlleva a dar un aporte significativo a nuestros usuarios teniendo un acercamiento diferencial mediante guías, información y ayudas 24/7 para las dos disciplinas deportivas, para generar una relación más fuerte que permita un compromiso para los diferentes espacios en desarrollo técnico y táctico del deportista.

Para culminar lo anterior, esta idea de negocio contempla una nueva visión y enfoque que ayude a los usuarios a tener una nueva forma de entrenamiento teniendo en cuenta la disciplina deportiva en este caso (voleibol y futbol).

VALORES DE LA EMPRESA

Responsabilidad: para nuestra empresa la responsabilidad es el eje principal ya que nos ayuda a crear lineamientos morales y leales en los servicios que presentamos, ya que estamos enfocados en distintos aspectos y alcances positivos que ayuden a crecer y que los clientes se sientan con la confianza de que somos una empresa idónea para los servicios deportivos.

Respeto: para nuestra empresa es importante que se debe generar en todas las líneas de comunicación un ambiente lleno de respeto con el usuario generando un ambiente agradable entre la empresa, trabajadores y usuarios.

Compromiso:

Lealtad: MISUNDERSTOOD PUPIL quiere ser la empresa más leal y confiable para nuestros clientes, ya que para nosotros el cliente siempre tendrá espacios de opinión y voto en construcción de un mejor servicio.

MARCO REFERENCIAL

MISUNDERSTOOD PUPIL se quiere constituir para ofrecer sus servicios de página web, entrenamientos personalizados e información y atención 24/7 teniendo como especialidad las disciplinas de (futbol y voleibol). En la actualidad son muy pocos los centros y páginas

web enfocados en una disciplina deportiva específica: por tal razón se deben seguir ciertos lineamientos legales que en función de los servicios ofrecidos cumplan con toda la normatividad desde el punto de constitución empresarial.

A continuación, se mencionan aspectos con el fin de dar cumplimiento a las leyes de creación y establecimiento de empresas: mediante reglamentos que se deben cumplir ante los entes de control del estado. Los requisitos de ley que se deben presentar ante la Cámara de Comercio de Bogotá con el objetivo de realizar la constitución legal son:

La ley 181 de 1995: esta ley permite la conformación del deporte a nivel nacional, aportando la formación de empresas como MISUNDERSTOOD PUPIL que favorezcan la promoción del deporte en el desarrollo de deportistas, además, de la preparación de futuras promesas del deporte para el país, que generan reconocimiento internacional e internacional por su formación deportiva y logros alcanzados. Con respecto a lo mencionado anteriormente, la ley 181 es la que rige todos los procesos y mecanismos hacia la intervención con niños jóvenes y/o adultos que se mantienen inmersos en el plan nacional del deporte. Se debe reconocer que sin una ley que rija la creación de proyectos que, ejecutados con la población, los profesionales del deporte y la actividad física. Comienzan a crear programas en busca de un bienestar propio y no a lo que realmente se necesita desde la promoción del deporte y la actividad física como medio de integración, salud y buenos hábitos en pro de una comunidad en específico.

Artículo 81. Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al

respecto. Corresponderá al ente deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA. CAPÍTULO 2. ARTÍCULO 52.
DEPORTE Y RECREACION.

El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano.

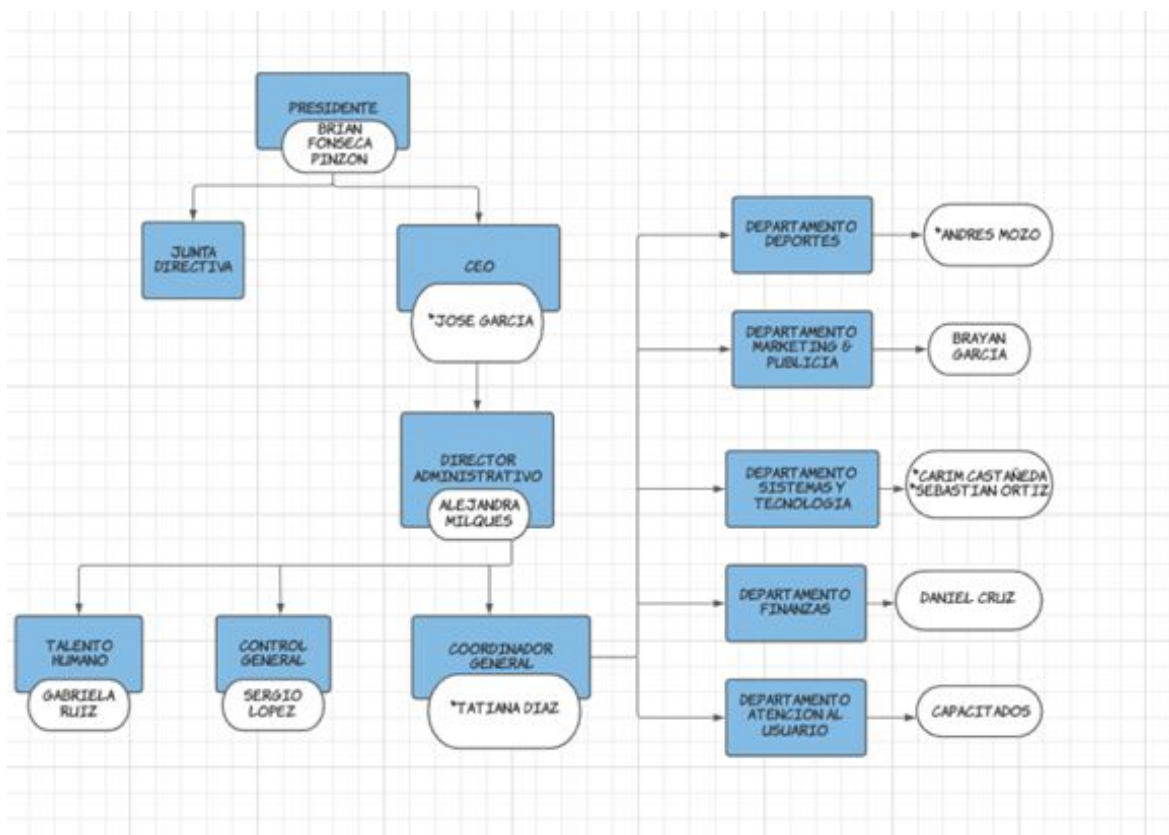
El deporte y la recreación, forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre.

El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará, vigilará y controlará las organizaciones deportivas y recreativas cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas.

LEY 729 DE 2001. (DICIEMBRE 31).

Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia. Estableciendo sus funciones y restricciones en sus primero 10 artículos junto con los posibles convenios con cajas de compensación para su funcionamiento

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA



Presidente: BRIAN ANDRES FONSECA PINZON

Junta directiva / CEO: JOSE GARCÍA, Alejandra Milques, Brian Fonseca

Director Administrativo: ALEJANDRA MILQUES

Talento Humano: (Profesionales Psicología Santo Tomas) Gabriela Ruiz

Control General: (Profesionales Administración Santo Tomas) Sergio López

Coordinador General

Departamento Deportes: (Profesionales Santo Tomas) José García, Alejandra Milques, Brian Fonseca.

Departamento de Marketing y Publicidad: (Profesionales ECCI) Bryan García.

Departamento de Sistemas y Tecnología: (Tecnólogos del Sena) Carim Castañeda y Sebastián Ortiz.

Departamento de Finanzas: (Tecnólogos del Sena o Universidad Distrital)

Departamento de Atención al Usuario: (se realizará una capacitación)

Asesores técnicos deportivos: José García, Alejandra Milques, Brian Fonseca.

CAPITULO I

SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación geográfica inicialmente serán los clubes de fútbol y voleibol que estén afiliados a la liga de Bogotá, no se tendrá una ubicación específica de impacto ya que por la situación de salud pública que atraviesa el país es imposible realizar entrenamiento de forma presencial todos serán realizados inicialmente por vía virtual. teniendo una gran cobertura a nivel nacional.

Para la segmentación demográfica se tendrá de foco, personas de estratos 3 en adelante, se tendrán en cuenta aspectos como género, tipo de deporte que practican, núcleo familiar. Ya que la población objetivo serán personas de 16 a 19 años de edad que sean deportistas activos en las modalidades de fútbol y/o voleibol, sin dejar de lado las personas que no practican ninguna de las disciplinas, pero quieren recibir nuestro servicio. De igual forma tendremos en cuenta el núcleo familiar del deportista para identificar si cuenta con el apoyo de sus padres para ser parte del proyecto.

En la segmentación pictográfica, tendremos en cuenta características del deportista como, también analizaremos su personalidad, su estilo de vida. Todos estos aspectos nos permitirán establecer una idea más apropiada del deportista con el que vamos a trabajar, buscando con ello que el plan de entrenamiento sea aún mucho más personal.

Se realizará una segmentación más específica, estableciendo 2 nichos de mercados teniendo en cuenta las dos modalidades deportivas ofertadas (Fútbol y Voleibol) Esto nos permitirá generar, establecer y ofertar planes de entrenamiento mucho más acordes a las necesidades, gustos y características de los deportistas de cada uno de los nichos de mercado

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

“Nos enfocaremos en tener una cobertura que cubra todo el territorio nacional pensando en las personas que se puedan interesar en nuestro servicio.

MACROLOCALIZACIÓN

la ubicación del servicio semi <presencial y donde la totalidad del contenido se grabará será en Bogotá distrito capital.

Se podrán hacer las clases o servicios privados (personalizados presencial) en la mayoría de parques que se encuentran en la capital, desde mazuren en el norte hasta canchas en el sur de parques

Como es una página web, solo se necesita una locación para la data que fácilmente puede ser la casa de alguno de los profesionales.



Nuestro segmento de mercado será diversificado ya que estamos en entrenamiento de fútbol y voleibol, ya que visualizamos los servicios del entrenamiento deportivo de manera profesional y personalizada en deportes de conjunto. la segmentación diversificada que aporta la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL tienen un beneficio bilateral como herramienta de difusión de información y de contenido las 24/7 innovando en la metodología de los entrenamientos personalizados.

CAPITULO II

PROPOSICIONES DE VALOR

PLATAFORMAS MULTILATERALES Y SUS PRINCIPALES CARACTERISTICAS
(PML)

la mayoría de las PML normalmente se caracterizan por el valor para los clientes de una de las partes de la plataforma aumenta con el número de clientes que participan en las otras partes.

MISUNDERSTOOD PUPIL como empresa busca ofrecer innovación en la metodología de los entrenamientos personalizados de las disciplinas de "fútbol y voleibol" y con ella la página web que más que una herramienta es una forma de ayudar al usuario a resolver dudas y que también tenga contenido informativo de las disciplinas ya que tendremos usuarios que hasta ahora empiezan a practicar el deporte y necesitan estar informados del servicio que se le ofrecerá, cubriendo la página web una cobertura a nivel nacional para satisfacer las necesidades de nuestros usuarios en cualquier lugar donde se encuentre, un servicio de valor y diferenciado a las demás que ofrecen un servicio similar.

utilizando plataformas multilaterales las cuales aglomeran una cantidad diversa de clientes pero aun así dependientes, la plataforma crea un valor al permitirnos la interacción entre los diferentes grupos, y esta aumenta a medida que aumente el número de usuarios.

los bloques de información que incluimos en la página web según nuestra misión son:

- Información sobre el productos y servicios
- Formulario para solicitud de información
- Formulario de contratación del servicio
- Espacio para login en caso de información restringida (perfil personal)

- Asesorías semi presenciales
- Metodologías y estrategias pedagógicas.
- Contenido de sesiones de entrenamiento.
- Información legal de la empresa, direcciones, horas de trabajo, localización.
- Una fuerte identidad de marca
- Media (audios videos informativos, ejercicios y entrenamientos).
- Función de buscador
- Enlaces al blog, página de Facebook, Twitter.
- Todo tipo de métodos para ayudar a nuestros usuarios a promocionar nuestra página web. (e-mail, compartir en redes sociales).

A través de los bloques logramos proporcionar y vender, logramos conectar las necesidades de nuestros clientes con nuestros objetivos de mercado.

Una de las ventajas, cada usuario puede generarnos proveer nuestra página web ya que tienen múltiples opciones como lo son Facebook, Twitter, dejando comentarios en blogs además de fidelizar, a través de visitas y añadir contenidos actualizados.

VALORES AGREGADOS AL SERVICIO DE ENTRENAMIENTO

- ✓ Contenido y asesoramiento general y VIP Asesoría 24/7 vía chat o meet (VIP)Asesoría horario laboral vía chat o meet
- ✓ Análisis personalizado (toma de videos para análisis)
- ✓ Fotos personalizadas en momentos de juego (VIP)
- ✓ Asesoría semi presencial a los distintos club o parques (VIP)

- ✓ Acompañamiento del asesoramiento semi presencial de puerta a puerta.

VALOR DE NOVEDAD 	• Acompañamiento en partidos con fotografías, videos personales para análisis de jugadas y biomecánica. • Acompañamiento en partidos informales dentro del campo, es decir, atención a sus errores y aciertos desde dentro de la cancha. • Contenido y asesorías VIP, es decir, contenido internacional y de alto nivel nacional a la morfo fisiología del usuario. • Contamos con el servicio de masajista para las sesiones presenciales. • Servicio puerta a puerta para los menores de edad para las sesiones presenciales.
Valor de Desempeño 	• Tenemos profesionales graduados de la universidad santo Tomás. • Tenemos profesionales certificados a nivel internacional. • Tenemos profesionales certificados a nivel nacional y distrital.
Personalización/ individualización	La elección de un servicio general a uno VIP

	
Diseño o forma de trabajo  	• usuario contacta con un asesor para ubicar las preferencias y el tipo de contenido que le gustaría • se ubica en general o vip, realiza el pago por PayPal o Daviplata o Nequi • El usuario es contactado por el entrenador asignado para realizar el primer encuentro en donde el entrenador detectara los primeros gustos, necesidades, virtudes y falencias del usuario para empezar a crear el plan de entrenamiento. • se le crea una cuenta para el acceso exclusivo • se mantiene una comunicación vía WhatsApp y se acuerda los horarios y días de asesoría virtual.
Marca/ Status	MISUNDERSTOOD PUPIL Alumno incomprendido



Este servicio o producto es para aquellos que quieren resaltar, avanzar a pasos agigantados, que no se conforman con lo normal, ni los tiempos normales de los clubs convencionales.

llevar a muy alto nivel a las personas que no han podido desarrollarse en algún club formalmente, o subir la exigencia para los entrenadores del club para aspirar a llegar a una liga o selección universitaria de prestigio.

Queremos reflejar que los marginados o los estigmatizados como los tatuados, personas con pelo pintado, comunidad lgtb e inmigrantes pueden brillar con luz propia a través de los deportes más que los que se desarrollan con mecanismos convencionales.

Precio



(VIP) (4 sesiones presenciales de 1 hora y 30 minutos)

- El contenido general y el VIP
- General no tendrá pago, pero no tendrá acceso al 75% del contenido ni de beneficios de asesoramiento (masaje de recuperación)
- VIP tendrá acceso a todo el

	contenido, a masajista tanto para luego de partidos como para ocasiones diferentes.
Trabajo Personalizado en actividad física  	El contenido VIP tiene el acompañamiento de la condición física del usuario como la flexibilidad de un plan físico para competencia o salud.
Novedad y originalidad 	• Acompañamiento en partidos con fotografías, videos personales para análisis de jugadas y biomecánica. • Acompañamiento en partidos informales dentro del campo, es decir, atención a sus errores y aciertos desde dentro de la cancha. • Contenido y asesorías VIP, es decir, contenido internacional y de alto nivel nacional a la morfo fisiología

	del usuario.
Mejorar el desempeño del producto o servicio 	• Contamos con el servicio de masajista para las sesiones presenciales. • Servicio puerta a puerta para los menores de edad para las sesiones presenciales.

ANALISIS BIOMECANICO PARA CONSULTA DEL USUARIO

Mediante el uso de software que nos permitan detectar mediante un análisis biomecánico mucho más preciso las falencias que presenta el usuario, con el fin de ir diseñando planes de entrenamiento que se adapten mucho mejor a las necesidades del usuario.

ATENCIÓN INDIVIDUALIZADA

Una vez el usuario compre la membresía, se le realizará un análisis de sus habilidades técnicas del deporte que practica. Una vez se tengan los resultados de dicho análisis se diseñará un plan de entrenamiento enfocado exclusivamente en corregir las falencias y/o potencializar las virtudes que se detectaron. Dicho programa será cargado en su membresía virtual, permitiéndole al usuario tener acceso a todo el material audiovisual establecido para él mediante la plataforma virtual a la cual tendrá acceso una vez adquiera nuestros servicios.

para la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL es de vital importancia ajustarnos a las necesidades y gustos de los usuarios y desde ahí desarrollar un plan que tenga como objetivo mejorar la calidad de vida de todos los usuarios. para esto tenemos un objetivo a largo plazo como lo es implementar una aplicación móvil para estar llevando un proceso más cercano con cada uno de los usuarios.

Principalmente nuestro servicio es de carácter único que podría ser un servicio complementario a cualquier servicio que puedan brindar gimnasios, otros club o cajas de compensación.

Como producto individual nuestro servicio puede brindar soluciones de manera más eficaz a los problemas individuales, dando siempre un servicio creativo a la medida de los gustos del cliente, no solamente en un estilo perspectiva de enseñanza.

Antes de realizar un completo análisis de la posible competencia en el servicio del entrenamiento en el fútbol y voleibol, cabe resaltar que MISUNDERSTOOD PUPIL es una

idea única e innovadora, no hay nada en el mercado similar a una plataforma de entrenamiento a la medida de las expectativas de los mismos usuarios utilizando la virtualidad y los entrenamientos personalizados semi presenciales.

DOFA Escuelas de formación de voleibol la liga de Bogotá

DEBILIDADES ● Gran cantidad de alumnos y poca cantidad de profesores. ● Mala condición de los escenarios a utilizar. ● Material deteriorado / malas condiciones. ● Mala distribución de los tiempos entre entrenamientos.	OPORTUNIDADES ● Cuentan con un gran espacio fuera del coliseo ● La marca de la liga de voleibol de Bogotá atrae bastante. ● Cantera principal de las selecciones para juegos nacionales.
FORTALEZAS ● Profesionales experimentados y capacitados ● Renombre a nivel nacional e internacional ● Intercambios entre selecciones nacionales ● Préstamos o becas deportivas	AMENAZAS ● MISUNDERSTOOD PUPIL ● El Covid 19 ● Pérdida de entrenados por falta de coordinación entre los grupo (cantidad excesiva de estudiantes por clase)

DOFA MISUNDERSTOOD PUPIL (Alumno incomprensido)

DEBILIDADES ● La inmersión al mundo virtual ● No tener contacto directo con los usuarios generales.	OPORTUNIDADES ● Los espacios públicos de toda Bogotá podrán ser utilizados a beneficio del entrenado.
---	--

FORTALEZAS ● La virtualidad ● Profesionales capacitados ● Servicios a la medida del usuario ● servicios flexibles al gusto del cliente ● software biomecánico	AMENAZAS ● La adaptación del club de forma permanente a la virtualidad.
--	--

VALORES AGREGADOS QUE NOS DIFERENCIA CON LA COMPETENCIA

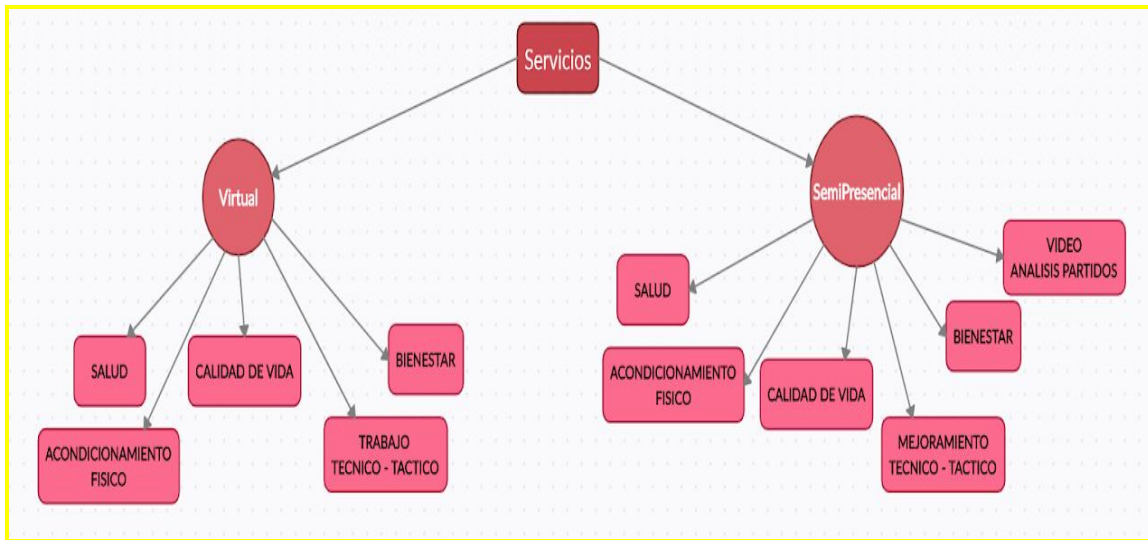
1. La competencia realiza trabajos grupales, nuestros planes se basan en el principio de individualización, partiendo de las características del usuario, gustos del usuario, habilidades, debilidades, fortalezas, posición en la que juega.
2. Nuestros usuarios serán valorados, asesorados y guiados por profesionales altamente calificados, quienes son especialistas en cada uno de los deportes ofertados.
3. Teniendo en cuenta la coyuntura que se vive actualmente debido a la pandemia, MISUNDERSTOOD PUPIL ofrece cada uno de sus servicios de
4. forma online manteniendo altos estándares de calidad y bioseguridad, garantizando al usuario la menor exposición posible.

5. El usuario tendrá acceso a su programa de entrenamiento de forma permanente ya que todo el material diseñado para el estará disponible en la plataforma virtual, a la cual tendrá acceso mediante la membresía que adquirió.
6. Para la correcta ejecución de los ejercicios plasmados en los apoyos audiovisuales el usuario NO necesitará de elementos costos, ya que dichos programas de entrenamiento estarán diseñados con herramientas didácticas para que el usuario los ejecute de forma simple

La empresa MISUNDERSTOOD PUPIL proporcionará a cada usuario un perfil personal, con el cual el podrá tener unos beneficios como lo es el 100% de la información, como planes completos estrategias y nuevas metodologías, para los entrenamientos personalizados, se le proporcionará un distintivo al usuario que hace parte de nuestra familia y además este llevará en la parte de atrás un número de asistentes tanto presenciales como virtuales las cuales le dará un descuento del 10% en el siguiente mes, y del mismo modo generar un descuento del 40% en el paquete coaching pro, el 30% en los paquetes coaching pro y aficionado, esto permitirá tener una relación con los clientes incentivadora, y generar una fidelización por parte de los usuarios.

SERVICIO

SERVICIO DEL ENTRENAMIENTO



ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y MERCADEO

- Establecer el los honorarios del servicio puede variar según el cliente.
- Sectorizar a los entrenadores en zonas estratégicas.
- Beneficios dentro del servicio como mejores programas y materiales de trabajo de última generación, beneficios adicionales como planes nutricionales y asesoría médica privada.
- Uso de propaganda y difusión por medio de redes sociales.

CAPÍTULO III CANALES

Según Martínez (2018), los canales son los medios y modos que conecta la empresa mediante la comunicación y dándole la entrada y validez de la propuesta de valor, esta se maneja como herramienta para emplear el servicio a prestar.

CANAL DIGITALIZADO

El mercado se ratifica y se visualiza gracias a la tecnología, por eso para la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL es necesario difundir información mediante redes sociales como Facebook- Instagram- WhatsApp ya que son un mecanismo masivo que nos ayudara a que los clientes estén informados de la existencia de nuestra página web en la cual pueden visualizar los servicios y valores agregados que ofrece la empresa.

Para ello tendremos las siguientes fases:

- La primera fase Iniciaremos con la información, en donde de manera clara manifestara toda la información y beneficios de nuestros servicios al cliente, y si surge alguna duda, se resolverán.
- La segunda fase Todo usuario pasará por una evaluación, fase en donde se le hará un resumen de todas las dudas resueltas, de las características de cada uno de nuestros servicios ofertados, las necesidades del usuario, y los gustos,
- La tercera fase El momento de compra, aquí el usuario ha tomado la decisión de contratar nuestros servicios, se le explicará detenidamente el proceso para adquirir nuestros servicios, se le dará acompañamiento permanente, se le explicará al usuario los canales de comunicación.
- La cuarta fase La vinculación al servicio será la entrega de los servicios comprados, aquí se le entregará al usuario la membresía que le permitirá al usuario tener acceso al plan de entrenamiento, material audio-visual diseñado exclusivamente para él, quien va a ser el profesional que guiará su proceso.
- La quinta y última fase Post-venta, estará a cargo del departamento de atención al usuario, en esta fase se evaluará la satisfacción del usuario con el servicio adquirido.

- Instagram, Twitter, Facebook (Redes Sociales)
- E-mail
- Página Web, Plataforma Virtual.

Mediante los canales virtuales el usuario podrá acceder al material de entrenamiento al momento que así lo desee, ya que dicho material se encontrará disponible de forma permanente en nuestra página web.

Un mecanismo o canal presencial son las encuestas antes, durante y después del servicio para controlar aspectos físicos, mentales o el feedback del proceso de enseñanza, garantizando la continua comunicación con el cliente, solo así cumpliremos nuestra visión del entrenamiento **“APRENDIZAJE AL GUSTO TE HACE MAS HABIL Y DIFERENTE A LOS DEMAS”**

ATENCIÓN PERSONALIZADA

1-encuestas de gustos, seguimiento 24/7 vía virtual o chat, daremos charlas guiadas a nuestros usuarios para que puedan comprender cada aspecto del entrenamiento. es decir, de los posibles resultados que pueda obtener, de qué trata el servicio y los aspectos importantes tanto pre y post entrenamiento.

2-, una planificación meticulosa pero flexible al cliente, si es mujer y tiene ondulaciones hormonales poder adaptar los ejercicios o la sesión entera para garantizar que el dolor o objetivo que sea más importante para el cliente quede satisfecho.

3-los aspectos insignificantes, presentaciones, videos, contenidos etc., realizarlos de la manera más limpia y clara posible, así la información será bien segmentada para así enfocar el contenido de manera más exacta para cada cliente.

4-, si algún cliente por alguna razón resulta muy adolorido o lesionado por el servicio recurre al masajista y a la indemnización por la lesión, es decir, hacerse cargo de los gastos médicos o terapéuticos mientras alivianan el dolor o se recupera de la lesión.

PERCEPCIÓN ACERCA DE NUESTROS SERVICIOS

Para poder ser de gran cobertura será en todo el territorio nacional, Se puede lograr de varias maneras, a las cuales nosotros le apuntamos es a:

- Una buena imagen a través del marketing digital, demostrar que somos innovadores pero confiables.
- A través del excelente servicio al cliente, las personas cómodas y felices recomiendan con mayor seguridad el servicio.
- Pero lo más importante serán las clases o contenido de cortesía, así el mismo servicio se respalda fuertemente.

SEGUIMIENTO Y ATENCION AL CLIENTE

Con una encuesta cuantificamos las características de nuestra propuesta de valor, que nos deslumbre en infinidades aspectos, servicio, tiempo en respuesta, gustos o calidad de audio.

POST-VENTA

Es el seguimiento que se le da al usuario para garantizar un excelente servicio y con él, la fidelización con el producto. la atención por vía chat o google meet, realizamos una vez a la semana un mensaje o tips de actividad física relacionada al deporte objetivo del usuario o publicación vía Instagram, para que vea que sus intereses y objetivos son los nuestros.

ATENCIÓN POR PROFESIONALES EN CULTURA FÍSICA

(RUTA DE SERVICIO)

La atención que brindamos está orientada por los profesionales en cultura física deporte y recreación (PCFDR), los cuales poseen una integración humanística que resalta la importancia y el valor del usuario, estos profesionales están capacitados para diseñar, implementar y administrar programas orientados a la prevención de la enfermedad y la promoción de la salud en grandes y diversas poblaciones a través de la actividad física, el deporte y la recreación.

Contamos con el conocimiento de los beneficios derivados de la experiencia corporal consciente y de la acción motriz que contribuyen a la adquisición de hábitos de vida saludable, resaltamos en el dominio de los procesos de entrenamiento deportivo según los principios pedagógicos que favorezcan el manejo de contenidos, medios y métodos propios de los niveles de iniciación, formación y perfeccionamiento, por medio del tratamiento de situaciones problemáticas. el grupo conformado por los profesionales realizarán la presentación del servicio, dando a conocer la información y respondiendo las preguntas que le causen dudas a los usuarios, se dará seguimiento a la fase inicial (movilidad articular, estiramientos y calentamiento), pasando a una fase central (entrenamientos) y una fase

final (estiramientos), los usuarios al finalizar desarrollaran una encuesta de satisfacción de los entrenamiento y trato de los profesionales para con el servicio, cada profesional tendrá la oportunidad de tener un seguimiento más consecuente con el usuario vía whatsapp. cada uno de nuestros entrenadores deben resaltar nuestros valores primordiales, y mostrar una excelente relación interpersonal con el cliente.

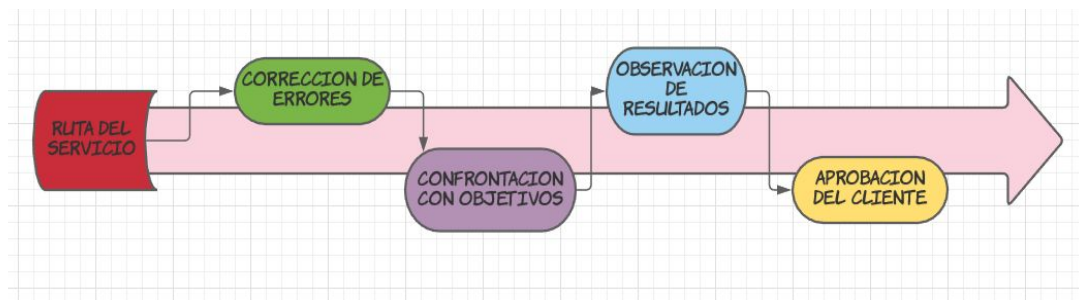
MOMENTO DE VERDAD EN EL SERVICIO PUPIL

- Ingresar a cualquier red social (Instagram, Facebook, tiktok y twitter)
- Observar el material de cortesía seguir los perfiles del proyecto
- Contactarnos por vía mail, texto y mensaje dentro de esas plataformas virtuales
- llamar y acordar una asesoría de cortesía vía meet.

HORARIOS DE SERVICIO

El usuario tendrá acceso y disponibilidad del material audiovisual y del programa de entrenamiento de forma permanente y a cualquier hora una vez adquiera alguno de nuestros servicios, ya que estos estarán cargados en su membresía virtual facilitando el acceso a ellos.

La resolución de problemas para el usuario VIP será en una disponibilidad continua durante la semana (24/7) por parte de uno de nuestros asesores.



EL PRECIO DEL SERVICIO DEPORTIVO

PRECIO DEL SERVICIO

De acuerdo al estudio de mercado se estableció que el análisis comparativo de precios de servicios de entrenamientos personalizados de los 10 principales actores de la competencia que están entre 2 y 5 sesiones, tiene una tendencia estadística modal de \$600.000 que está por encima del precio que cobra el actor dominante, pero el servicio involucrado y la condición de prestación son completamente diferentes, siendo las que el proyecto pretende vender, muy superiores en calidad en innovación y en el proceso que se llevará con cada usuario teniendo en cuenta el enfoque en la disciplina deportiva. Por lo tanto, de acuerdo a lo anterior el precio de nuestro servicio oscilará entre 200.000 - 650.000 y 68 clientes/mes Aproximadamente, ya que con este valor se está en el punto de equilibrio.

CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Para MISUNDERSTOOD PUPIL los clientes son el pilar central de ella por esto quiere mediante los servicios de entrenamiento personalizado y el acceso a la información a través de la membresía virtual, convertir a sus clientes en clientes potenciales calificados, intentando atraer al cliente capaz de adquirir nuestros servicios durante un transcurso largo

de tiempo. De esta misma manera convertirlos en cliente calificados, esto hará que sea prioridad atender necesidades, y darle solución a través de nuestro servicio.

COMUNICACIÓN. EFECTIVA

Mediante el voz a voz de nuestros clientes y la actualización de información en la página web se asociará a un impacto social el cual hace que la curiosidad haga llegar nuevos clientes y a su vez se vaya, expandiendo el nombre y servicio que realiza nuestra empresa MISUNDERSTOOD PUPIL.

¿Captación de clientes pueden diseñar?

Para establecer relación con los clientes se deben generar diferentes estrategias que permitan que ese vínculo de relación con los clientes cada día sea más fuerte para esto se abarcaran 3 aspectos diferentes: Fidelización, xxxxxx, Nuevos clientes. Los cuales buscaremos potenciar al máximo mediante estrategias como se mencionaba anteriormente. Buscaremos dar a cada uno de nuestros clientes un distintivo de la familia MISUNDERSTOOD PUPIL.

La empresa MISUNDERSTOOD PUPIL proporcionará a cada usuario un perfil personal, con el cual el podrá tener unos beneficios como lo es el 100% de la información, como planes completos estrategias y nuevas metodologías, para los entrenamientos personalizados, se le proporcionará un distintivo al usuario que hace parte de nuestra familia y además este llevará en la parte de atrás un número de asistentes tanto presenciales como virtuales las cuales le dará un descuento del 10% en el siguiente mes, y del mismo

modo generar un descuento del 40% en el paquete coaching pro, el 30% en los paquetes coaching pro y aficionado, esto permitirá tener una relación con los clientes incentivadora, y generar una fidelización por parte de los usuarios.

PROMOCIÓN DEL SERVICIO

La asistencia personal es una relación con los clientes vital y de constante contacto y atención de cada uno de ellos, en el manejo de los programas de entrenamiento y acompañamiento, generando un estímulo de atención y plus para el sentimiento de cuidado y constante apoyo donde se tendrá un acompañamiento desde una clase personalizada trabajada según posición de juego características del deporte y/o del usuario, asesorías virtual, acceso a la información 24/7 a través de la membresía virtual, innovación en los planes de entrenamiento, además ofreciendo un espacio óptimo y adecuado para la personalización de fundamentos técnico-táctico en futbolistas y voleibolistas y cumpliendo con sus objetivos o metas propuestas.

FIDELIZACIÓN

La fidelización de los usuarios permitirá el crecimiento de nuestra empresa MISUNDERSTOOD PUPIL, pero por otro lado es de gran eficacia lograr estandarizar los ingresos mensuales que maneje la empresa para lograr la continuidad de esta cada uno de nuestros usuarios tendrá un acompañamiento de manera personalizadas con los profesionales a su disposición esto proporcionará a MISUNDERSTOOD PUPIL tener un control de inconformidades o inconvenientes que puedan ocurrir y generar así una pronta solución a determinado problema. Esto

nos permitirá tener una relación con el cliente de conformidad ya que este se sentirá escuchado y esto llevará a tener un crecimiento óptimo, más completo y coherente.

CAPÍTULO V

INGRESOS

Son ganancias que ayudan a incrementar la producción de la empresa gracias a los valores activos y pasivos durante la ejecución mes a mes en el ejercicio de producción y comercialización en la empresa. (Gil, S.F). Como empresa debemos analizar e identificar una estructura de costos que nos brindara el punto más alto en los ingresos para seguir incursionando frente al mercado y las posibles competencias, así mismo lograr la viabilidad de la empresa al ser rentable o no rentable frente a nuestros clientes potenciales; esto equivale a encontrar la actividad económica más acorde para lograr los ingresos de sostenibilidad.

Tras la revisión del servicio de la competencia existen miles de gimnasios a nivel nacional pero la gran mayoría no cuenta con las dimensiones y de calidad del servicio que exige el cliente de hoy en día y muchos de ellos no cuentan con el foco de personalización con el que cuenta MISUNDERSTOOD PUPIL, algunas ofrecen el servicio a domicilio y ofrecen la valoración dentro de sus planes. Se nota, por tanto, que se da énfasis a las sesiones de entrenamiento, pero no al progreso de la persona y la realización de actividades ajustadas a sus gustos. En la cual MISUNDERSTOOD PUPIL, nos enfocamos en la innovación de la metodología de los entrenamientos personalizados y en dar plus como el seguimiento de procesos de manera que el cliente pueda tener un análisis biomecánico, fisiológico luego de sus partidos, y que el usuario se sienta agrado con el servicio.

Tabla 1. Comparativo Competencia

EMPRESA	Plan de entrenamiento virtual	Sedes físicas	Seguimiento individualizado	Atención 24/7	Enfoque especialización deportiva	Sesiones por semana	Meses	PRECIO
Bodytech	X	X	X			2	1	400.000
Smart Fit		X	X			1-7	1	69.900
Fitness 24/7		X	X	X		1-7	1	69.000
Athletic people	x	x	X			1-7	1	89.000
Hard Body	x	x	x			1-7	1	192.000
Spinning Center	x	x	x			3	1	69.000
Club Unlimited Training		X	X			3-4	1	600.000

Bifit	x		x			1-4	1	100.00
Clicfit		x	x			2-8	1	360.00
Stark Smart Gym	x	x				2	6	92.200
Misunderstood Pupil	X		X	X	X	3-4	1	480.00

Para ello MISUNDERSTOOD PUPIL tendrá un valor de mensualidad que se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 2. Planes Entrenamiento

PLANES			
OPCIONES	COSTOS	OBSERVACIONES	
PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	200.000		*Aplican Terminos & Condiciones (Ubicación en Bogotá o alrededores cercanos) **Aplican Terminos & Condiciones (Ubicación en Bogotá o alrededores cercanos, sesiones semipresenciales)
PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	380.000		
PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	450.000	8 CLASES PRESENCIALES AL MES	 MISUNDERSTOOD PUPIL
PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	500.000		
PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL * (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	580.000	10 CLASES PRESENCIALES AL MES	
PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	650.000	15 CLASES PRESENCIALES AL MES	

“Se mantendrán estos precios durante el primer semestre del 2022”

Tabla 3. Costos por Mes

ENERO

Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	22
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + guía Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$380.000	11
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	12
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional SemiEspecifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	11
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	6

6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	6
	TOTAL, INGRESOS	\$ 26'686.000	68

FEBRERO			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	25
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + guía Nutricional + Acompañamiento semipermanente)	\$380.000	13
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	15
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	16

5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	8
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	9
	TOTAL, INGRESOS	\$35.180.000	86

MARZO			
Có d.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	30
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	18

3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	18
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional Semi Especifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	20
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	11
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	12
	TOTAL, INGRESOS	\$ 45'120.00 0	109

ABRIL			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes

1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	35
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	20
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	19
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional Semi Especifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	19
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	24
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	26

	TOTAL, INGRESO	\$ 63'470.000	143
MAYO			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	37
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	22
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	21
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guía Nutricional Semi Especifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	20

5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	25
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	28
	TOTAL, INGRESO	\$ 67'910.000	153

JUNIO			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	38
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	24
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	23

4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	22
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	26
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	30
	TOTAL, INGRESO	\$ 72'650.000	163

JULIO			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	40

2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	25
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	32
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	36
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	20
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	39
	TOTAL, INGRESOS	\$ 86'850.000	192

AGOSTO

Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	43
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	26
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	34
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	39
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	28
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	40

	TOTAL, INGRESOS	\$ 95'520.000	210
--	-----------------	---------------	-----

SEPTIEMBRE			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	45
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	28
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	36
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	40
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	30

6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	42
	TOTAL, INGRESOS	\$ 100'140.000	221

OCTUBRE			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	47
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	30
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	38
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Especifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	43

5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	33
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	46
	TOTAL, INGRESOS	\$ 108'440.000	237

NOVIEMBRE			
Cód.	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	49
2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	33

3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	41
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	46
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	37
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	50
	TOTAL, INGRESOS	\$ 117'750.000	256

DICIEMBRE			
Cód	Producto/servicio	Valor unitario	Venta prom x mes
1	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento Semipermanente)	\$ 200.000	52

2	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento Semi Permanente)	\$380.000	37
3	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$450.000	46
4	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional Semi Específica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$500.000	48
5	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$580.000	40
6	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ Video Análisis Partidos)	\$650.000	53
	TOTAL, INGRESOS	\$ 126'810.000	276

CAPÍTULO VI

RECURSOS CLAVES

Los recursos claves son aquellos elementos que son de vital importancia en la empresa y con los cuales deben ser bien manejados ya que le permiten a la empresa tener mejor crecimiento, desarrollo y progreso. En el manejo de los recursos claves en MISUNDERSTOOD PUPIL se abarcan los diferentes ítems propuestos como puntos fundamentales en el desarrollo y progreso de la empresa, Ostewalder (2011)

Estos recursos nos permitirán como empresa, realizar una propuesta que llegue a aportar a las relaciones con los usuarios-ingresos. Los recursos a ver son los físicos, intelectuales, humanos o financieros. Después de generar un trabajo con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Son los recursos clave los que intervendrán en el correcto funcionamiento de la empresa y ésta cuenta con la capacidad de entregar su propuesta de valor.

RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos MISUNDERSTOOD PUPIL encontramos un conjunto de empleados que se caracterizan por desempeñar su trabajo basado en los valores fundamentales, pilares principales de nuestra empresa, Profesionales humanistas con excepcional cualidades en el área de la salud, ejercicio, deporte, gestión y administración del capital humano, atención al cliente, dando la relevancia que tiene cada integrante de la empresa, dispuestos a servir con amor.

Los profesionales de Cultura física los cuales deben poseer una amplia capacidad y experiencia en cada una de las modalidades deportivas que se dan a

enseñar, proporcionan seguridad y calidad de trabajo. Estos profesionales poseen conocimientos en el campo, y buen manejo de grupo.

El grupo conformado por aquellos profesionales cuyas funciones son las administrativas, deben contar con alguna relación al deporte, así mismo como nuestros entrenadores y coordinadores todos aquellos funcionarios administrativos deben mostrar nuestros valores primordiales, y mostrar una excelente relación interpersonal con todo cliente.

Recursos Humanos: Socios Directores, Entrenadores

Tabla 4. Recursos Humanos

CARGO	PERFIL	FUNCIONES
Gerente Administrador deportivo	• (PCFDR) • Especialización en administración deportiva • Dirigente y liderazgo en proyectos y aportes	• Es el cargo más alto que tendrá la empresa club deportivo alianza central, puesto que crea y respalda los procesos de aprendizaje-enseñanza. • Será responsable de la buena gestión y de la dirección de todas las áreas del club deportivo alianza central. • Es el encargado de realizar e identificar el personal de talento humano para que la empresa siempre sea manejada por la ética y moral que nos representa.
Entrenadores deportivos	• Profesionales de cultura física deporte y recreación y carreras afines • Experiencia deportiva y/o	• Planificar sesiones de entrenamiento a los usuarios de MISUNDERSTOOD PUPIL • Seguimiento a los deportistas en sus

	academias en futbol y voleibol. • Experiencia en entrenamientos personalizados y manejo de grupos probablemente en futbol y voleibol	procesos deportivos. • Dirigir los entrenamientos con los deportistas de MISUNDERSTOOD PUPIL. • Garantizar excelente servicio antes, durante y después de su sesión de entrenamiento.
Socios	• (PCFDR) • Dirigente y liderazgo en proyectos y aportes. • Compromiso en los diferentes procesos de la empresa.	• Dirigir, guiar proponer y controlar los procesos deportivos y administrativos en el cumplimiento de metas de la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL.
Director Marketing y publicidad	• Profesional con licencia en empresariales económicas y marketing • Experiencia en marketing y también liderando un equipo en esta área. • Ética laboral proactiva y profesional. • Experiencia en marketing digital, especialmente en áreas como el marketing en redes sociales y el marketing de contenidos.	• Supervisión del departamento de marketing • Evaluación y desarrollo de la estrategia de marketing. • Planificación, dirección y coordinación de esfuerzos de marketing. • Identificación de clientes potenciales.

Departamento de sistemas y tecnología.	• Poseer un amplio conocimiento de los sistemas informáticos, redes y productos de software. • Poseer grandes dotes de organización para planificar y priorizar el trabajo, organizar reuniones con otros profesionales y establecer plazos y objetivos. • Poseer dotes de liderazgo para la gestión de personal.	• Rendimiento del sistema operativo y soporte a los usuarios de las computadoras e infraestructura informática de la empresa. • Garantizar el buen funcionamiento de los equipos y tener el software al máximo rendimiento. • Gestionar las cuentas de usuarios y asignar de recursos la misma. • Diseño y configuración de la red que interconecta a todos los trabajadores de la empresa.
Director finanzas	• Titulación universitaria o grado superior en contabilidad y finanzas. • Destreza en las nuevas tecnologías. • • Habilidades para la obtención y análisis de información. • Perspectiva estratégica.	• Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras • Controles de efectivo: realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo. • Administrar informes financieros, carteras de inversión, contabilidad y todo tipo de análisis financiero de la empresa. • Control presupuestario: comprobar que no hay desviaciones significativas, proporcionar información suficiente o gestionan las actividades de la organización. • Análisis económico y financiero. •

Departamento atención al usuario	• Experiencia-Un Mínimo de 6 meses de experiencia de servicio al cliente • Buenas dotes de comunicación y orientación al cliente • Buen manejo de aplicaciones basadas en Internet • Altamente organizado y capaz de manejar múltiples tareas al mismo tiempo. • Orientado al detalle; acostumbrado a trabajar con un alto grado de exactitud	• Prospectar y fidelizar clientes • Brindar información y resolver dudas • Solucionar problemas del cliente • Acortar los tiempos de servicio • Impulsar las ventas • Recibir y tramitar pedidos, solicitudes y reclamaciones • Analizar las necesidades de los clientes y gestionarlas en equipo con las demás áreas de la empresa •
--	---	---

Tabla 5. Recursos Humanos

CARGO	Canto.
Gerente Administrador deportivo	1
Entrenadores deportivos	3
Socios	3
Director Marketing y publicidad	1
Departamento de sistemas y tecnología.	2

Director finanzas	1
Departamento atención al usuario	3
TOTAL	14

RECURSOS FÍSICOS Y TECNOLÓGICOS

Los recursos físicos con los que cuenta MISUNDERSTOOD PUPIL, son todos los materiales y/o elementos utilizados para nuestra práctica deportiva y manejo administrativo, todos estos recursos son tangibles, e indispensables de uso para lograr nuestros objetivos.

Tabla 6. Recursos Físicos

Producto	Can t.	Valor unidad	Total
Balones de fútbol #5	10	\$80.000	\$800.000
Balones de voleibol	15	\$80.000	\$1.200.00 0

Malla red voleibol	4	\$102.000	\$408.000
Conos plásticos *10	10	\$20.000	\$200.000
Platillos plásticos *20	30	\$15.000	\$450.000
Tula balones	2	\$61.000	\$305.000
Petos *10 rojos	10	\$10.000	\$70.000
Petos *10 verdes	10	\$10.000	\$70.000
Petos *10 azules	10	\$10.000	\$70.000
Estacas deportivas	20	\$20.000	\$400.000
Lazos	10	\$12.000	\$120.000
Escaleras de piso	5	\$14.0000	\$70.000
Colchonetas	15	\$35.000	\$525.000
Bases inestables	6	\$40.000	\$240.000
Silbatos	6	\$7.000	\$42.000
Cronómetros	6	\$25.000	\$150.000
Bascula Digital	2	\$23.000	\$46.000
Adipometro	2	\$70.000	\$140.000
Cinta Metrica	2	\$70.000	\$140.000
TOTAL			6'751.000

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Intelectual: Certificaciones, licencias, capacitaciones.

MISUNDERSTOOD PUPIL en la búsqueda por el progreso y constante evolución generará capacitaciones hacia el entrenamiento individualizado, con el fin de favorecer los procesos de entrenamiento y brindar herramientas a los trabajadores, dichas capacitaciones se harán con profesionales en el área del deporte y/o con énfasis en la individualización de los deportistas. Se promueven las capacitaciones presenciales o virtuales como obligación para el personal con frecuencia de 2 al año, buscando una constante evolución en la empresa y el crecimiento potencial de todos los procesos llevados por los entrenadores y miembros de MISUNDERSTOOD PUPIL.

Económico: inversión inicial.

MISUNDERSTOOD PUPIL en su creación, procedimientos y formación como empresa cuenta con 3 socios fundadores, dando operación y dirección a la empresa, como referencia Ramírez (2019) permite gestionar y clasificar los rubros necesarios para este primer aporte.

Inversión Inicial: se entiende como el desembolso inicial de la persona o empresa que se requiere al comenzar en proyecto, sin tomar en cuenta los egresos futuros. En este aspecto se debe considerar los costos de los activos fijos que se requieren adquirir, el capital de trabajo, el valor del salvamento y la depreciación. (p.13).

Otro de los principales recursos económicos de la empresa es la apertura de nuestros servicios la productividad económica de la empresa, ya que nos otorga una gran cantidad de producción para todo aquello que ofrece MISUNDERSTOOD PUPIL.

En cuanto al tiempo que vaya dando crecimiento la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL se van incrementando los ingresos se dará un espacio para mejorar elementos materiales y equipamiento que determinen el crecimiento de la empresa.

3 socios c/u dará un capital a la empresa de (7'000.000) millones de pesos.

CAPITULO VII

ACTIVIDADES CLAVES

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS:

MISUNDERSTOOD PUPIL es una empresa que busca beneficiar a los usuarios con el servicio de entrenamiento personalizado y información en línea mediante la página web 24/7 con el fin de complementar su conocimiento y entrenamiento en las disciplinas de fútbol y voleibol, mediante la individualización y enfoque en posiciones de juego el usuario.

Así mismo se primará en pro la valoración física del usuario previamente al ingreso, facilitará la clasificación, sus procesos en la individualización y caracterización, esto con el fin de favorecer una organización general del desarrollo y del paso a paso en su crecimiento en el deporte.

Clases virtuales o personalizadas: si a un alumno se le dificulta alguna técnica o movimiento visto en una de las clases tendrá derecho a tomar clase virtual por medio del celular o pc para profundizar en su dificultad.

El entrenador realizara un plan de entrenamiento con metodología innovadora para cada usuario y tener un proceso individualizado con controles para cada perfil del deportista.

Como tu entrenador personal sabemos las necesidades y objetivos que tienes, los cuales trabajaremos en conjunto creando un plan adaptado logrando cumplir tu objetivo, cada entrenador te acompañara en cada paso, con pasión, profesionalismo y dedicación poniendo en práctica todo su conocimiento ayudándote a lograr lo que buscas.

Charlas: tendremos charlas mensuales o trimestrales con ex jugadores o jugadores en el área y en diferentes áreas contando su experiencia de vida y donde la familia del alumno puede participar de estas.

CAPITULO VIII

ASOCIACIONES CLAVES

Las asociaciones claves son alianzas que permiten en un principio hacer crecer la empresa y lograr mantenerla a flote y para ellos es primordial satisfacer necesidades y objetivos de la otra parte, una de las alianzas estratégicas que busca conseguir MISUNDERSTOOD PUPIL es con clubes afiliados a liga Bogotá en las disciplinas deportivas de futbol y voleibol, a los cuales se pretende generar beneficios tanto para ellos como para MISUNDERSTOOD PUPIL en la que ellos pueden participar de sesiones que les permita potenciar su parte individual es decir brindarles herramientas que para su deporte traerán beneficios y por otra parte nosotros conseguimos unos clientes constantes, al igual que la promoción y la publicidad de MISUNDERSTOOD PUPIL.

- Nombre de la empresa: Club Deportivo Cedros

Tipo de Alianza: cliente

Beneficio: Afiliación de un numero de deportistas

Razón: Al concretar esta alianza con el club Deportivo Cedros varios de los deportistas tomaran sesiones de clase lo cual será la afiliación con la empresa en los entrenamientos individualizados teniendo en cuenta la posición de juego de los deportistas en este caso de voleibol. Y el club hará publicidad de nuestra empresa mediante la voz a voz y compartiendo nuestras direcciones en sus redes sociales.

- Nombre de la empresa: Decathlon

Tipo de Alianza: cliente-proveedor

Beneficio: Compra de determinados recursos y actividades

Razón: Al concretar esta alianza con decathlon una empresa especializada en la venta de implementos para el entrenamiento deportivo, se garantiza un suministro adecuado para la prestación del servicio de entrenamiento personalizado, y no solo eso al tenerlos de aliados es posible obtener un mejor precio al momento de obtener los materiales.

- Nombre de la empresa: Casa Olímpica

Tipo de Alianza: cliente-proveedor

Beneficio: Compra de determinados recursos y actividades

Razón: Al concretar esta alianza con casa olímpica una empresa especializada en la venta de implementos para el entrenamiento deportivo, se garantiza un suministro adecuado para la prestación del servicio de entrenamiento personalizado, y no solo eso al tenerlos de aliados es posible obtener un mejor precio al momento de obtener los materiales.

- Nombre de la empresa: compensar

Tipo de alianza: empresa no competidora

Beneficio: espacios de las canchas de futbol o salones grupales

Razón: caja de compensación que tienes varias sedes en Bogotá donde nos prestaran en algunas fechas sus instalaciones para desarrollar nuestros entrenamientos personalizados allá.

CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS

El proceso de estructuración de costos debe derivarse de la política de costos. Ya que a pesar de haber una fuente de ingresos toda empresa debe generar unos costos para suplir las necesidades de sus clientes.

Tabla 7. Costos Fijos

COSTOS FIJOS			
OBLIGACIONES	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Salario Entrenador Deportivo (Incluye Prestaciones de Ley)	1800000	3	5400000
Coordinador General	1600000	1	1600000
Control General	1400000	1	1400000
Talento Humano	1400000	1	1400000
Departamento Marketing & Publicidad	1600000	1	1600000
Departamento Sistemas & Tecnologia	1500000	1	1500000
Departamento Finanzas	1500000	1	1500000
Director Departamento Atención Al Usuario	1200000	1	1200000
Hosting	50000	1	50000
Asesores Departamento Atención Al Usuario	900000	2	1800000
TOTAL			17450000

De acuerdo a:

- Sueldos y cargas sociales del personal
- Hosting

Tabla 8. Costos Variables

COSTOS VARIABLES			
OBLIGACIONES	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Publicidad	1000000	1	1000000
TOTAL			1000000

Son aquellos costos que varían según la cantidad de clientes. En este caso ocurre con los clientes que adquieran el servicio de acompañamiento semi-presencial, dado que aquí se encuentran costos como los de transporte.

IMPREVISTOS 10%

IMPREVISTOS 10%	
(Total Costos Fijos + Total Costos Variables)*10%	1845000

GANANCIAS 30%

GANANCIAS 30%	
(Total Costos Fijos+Total Costos Variables+Imprevistos)*30%	6088500

GRAN TOTAL DE GASTOS

GRAN TOTAL DE GASTOS	
(Total Costos Fijos+Total Costos Variables+Imprevistos+Ganancias)	26383500

PUNTO DE EQUILIBRIO

El objetivo del punto de equilibrio es hallar el nivel de ventas para que la compañía recupere al menos el valor incurrido en costos y no tener pérdidas.

PUNTO DE EQUILIBRIO	
(Gran Total Costos/ 68 # total de Usuarios)	387993

De esta forma, sabremos que nuestros ingresos tienen que ser del valor de 0 mensual para lograr el punto de equilibrio.

Tablas 9. Impuestos

MISSUNDERSTOOD PUPIL ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE ENERO A 31 DE ENERO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	22	\$4,400,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	11	\$4,180,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	12	\$5,400,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	11	\$5,500,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	6	\$3,480,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	6	\$3,900,000
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$26,860,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$6,565,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$2,232,100
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$4,332,900

MISSUNDERSTOOD PUPIL ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE FEBRERO A 28 DE FEBRERO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$	200,000	25	\$5,000,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$	380,000	13	\$4,940,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)			
	\$	450,000	15	\$6,750,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$	500,000	16	\$8,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$	580,000	8	\$4,640,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)			
	\$	650,000	9	\$5,850,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$35,180,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$14,885,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$5,060,900
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$9,824,100

MISSUNDERSTOOD PUPIL ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE MARZO A 31 DE MARZO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	30	\$6,000,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	18	\$6,840,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	18	\$8,100,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	20	\$10,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	11	\$6,380,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	12	\$7,800,000
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$45,120,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$24,825,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$8,440,500
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$16,384,500

MISSUNDERSTOOD PUPIL ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE ABRIL A 30 DE ABRIL DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	35	\$7,000,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	20	\$7,600,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	19	\$8,550,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	19	\$9,500,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	24	\$13,920,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	26	\$16,900,000
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$63,470,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$43,175,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$14,679,500
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$28,495,500

MISSUNDERSTOOD PUPIL				
ESTADO DE RESULTADOS				
DE 01 DE MAYO A 31 DE MAYO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	37	\$7,400,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	22	\$8,360,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	21	\$9,450,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	20	\$10,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	25	\$14,500,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	28	\$18,200,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$67,910,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$47,615,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$16,189,100
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$31,425,900

ESTADO DE RESULTADOS
DE 01 DE JUNIO A 30 DE JUNIO DE 2021

Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$ 200,000	38		\$7,600,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$ 380,000	24		\$9,120,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)			
	\$ 450,000	23		\$10,350,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$ 500,000	22		\$11,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$ 580,000	26		\$15,080,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)			
	\$ 650,000	30		\$19,500,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$72,650,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$52,355,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$17,800,700
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$34,554,300

ESTADO DE RESULTADOS				
DE 01 DE JULIO A 31 DE JULIO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	40	\$8,000,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	25	\$9,500,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	32	\$14,400,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	36	\$18,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	20	\$11,600,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	39	\$25,350,000
Costos Variables	Publicidad	\$ 1,000,000	1	\$1,000,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$85,850,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$65,555,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$22,288,700
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$43,266,300

ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE AGOSTO A 31 DE AGOSTO DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	43	\$8,600,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	26	\$9,880,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	34	\$15,300,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	39	\$19,500,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	28	\$16,240,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	40	\$26,000,000
Costos Variables	Publicidad	\$ 1,000,000	1	\$1,000,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$94,520,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$74,225,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$25,236,500
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$48,988,500

ESTADO DE RESULTADOS				
DE 01 DE SEPTIEMBRE A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$ 200,000	45	\$9,000,000	
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
	\$ 380,000	28	\$10,640,000	
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional General + Acompañamiento Permanente)			
	\$ 450,000	36	\$16,200,000	
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Específico + Guía Nutricional SemiEspecífica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$ 500,000	40	\$20,000,000	
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
	\$ 580,000	30	\$17,400,000	
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Específico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)			
	\$ 650,000	42	\$27,300,000	
Costos Variables	Publicidad	\$ 1,000,000	1	\$1,000,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$99,540,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$79,245,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$26,943,300
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$52,301,700

ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE OCTUBRE A 31 DE OCTUBRE DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	47	\$9,400,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	30	\$11,400,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	38	\$17,100,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifica + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	43	\$21,500,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	33	\$19,140,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Físico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	46	\$29,900,000
Costos Variables	Publicidad	\$ 1,000,000	1	\$1,000,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$107,440,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$87,145,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$29,629,300
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$57,515,700

ESTADO DE RESULTADOS				
DE 01 DE NOVIEMBRE A 30 DE NOVIEMBRE DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 200,000	49	\$9,800,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)	\$ 380,000	33	\$12,540,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)	\$ 450,000	41	\$18,450,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 500,000	46	\$23,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)	\$ 580,000	37	\$21,460,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)	\$ 650,000	50	\$32,500,000
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			\$117,750,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$97,455,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$33,134,700
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$64,320,300

ESTADO DE RESULTADOS DE 01 DE DICIEMBRE A 31 DE DICIEMBRE DE 2021				
Ventas	PLANES			
	PLAN BASICO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico General + Orientación Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
		\$ 200,000	52	\$10,400,000
	PLAN AVANZADO VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional + Acompañamiento SemiPermanente)			
		\$ 380,000	37	\$14,060,000
	PLAN AVANZADO Semi-Presencial* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional General + Acompañamiento Permanente)			
		\$ 450,000	46	\$20,700,000
	PLAN SUPERIOR VIRTUAL (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Guia Nutricional SemiEspecifico + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
		\$ 500,000	48	\$24,000,000
	PLAN SUPERIOR SEMI-PRESENCIAL* (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP)			
		\$ 580,000	40	\$23,200,000
	PLAN ELITE PLUS** (Plan Entrenamiento Fisico Especifico + Plan Nutricional + Acompañamiento Permanente+ Acceso VIP+ VideoAnálisis Partidos)			
		\$ 650,000	53	\$34,450,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				\$126,810,000
Costos Totales Fijos				\$20,295,000
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$106,515,000
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%				\$36,215,100
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS				\$70,299,900

CAPITULO X EVALUACIÓN DEL IMPACTO

IMPACTO SOCIAL.

La empresa MISUNDERSTOOD PUPIL brindara a cada usuario una experiencia cómoda, fortaleciendo desde la parte deportiva un gusto por la disciplina deportiva, trabajando en una innovación de la metodología de los entrenamientos personalizados, para poder realizar un posicionamiento web exitoso. teniendo un aprovechamiento de las redes sociales, igualmente se realizó un estudio de la competencia y conocer cuáles eran sus puntos fuertes, así como, los recursos que empleaban para su posicionamiento, la razón por

la que MISUNDERSTOOD PUPIL no debe perder de vista este recurso y posicionarse en la web al máximo la ventaja que supone la participación de los usuarios en nuestra página web, ya que nuestro modelo de negocio tiene como propuesta de valor novedad, marcar tendencia en información concreta como lo es entrenamientos, consejos, análisis, entrenamientos semipresenciales, virtuales, atención 24/7 por medio de nuestra página web. las redes sociales uno de nuestro principal para conseguir usuarios para nuestra empresa y comunicarnos con ellos de manera regular, por eso hay que conocer muy bien nuestros segmentos de mercado.

Además de que la empresa MISUNDERSTOOD PUPIL generará empleos ofreciendo a estos los materiales adecuados para la realización de sus sesiones planificadas.

Económico: mediante cada alianza que se realice con los clubes deportivos se generan lazos en la que ellos adquieran el servicio como parte de sus entrenamientos planificados que se le ofrece a los deportistas de los clubes y así por medio de los clientes generar lazos para mantener ingresos constantes e ir invirtiendo en materiales para dar un servicio excelente.

IMPACTO ECONÓMICO.

PROYECCIÓN DE LA EMPRESA

- **CORTO PLAZO**

Como somos la primera empresa en ofrecer entrenamiento personalizado para disciplina deportiva en específico como fútbol y voleibol incursionando de la mejor manera en la sociedad y ayudando a fortalecer procesos deportivos.

- **MEDIANO PLAZO:**

Primera empresa en Bogotá en utilizar una página web para dar información 24/7 referente a su disciplina deportiva entrenamiento personalizado y análisis biomecánico por posición de juego, promoviendo una nueva visión de la empresa

MISUNDERSTOOD PUPIL

- **LARGO PLAZO**

Empresa pionera a nivel nacional en utilizar una página web como herramienta de información y formación de personas en las disciplinas deportivas futbol y voleibol, llegando a todos los lugares y fortaleciendo diferentes procesos deportivos.

LIENZO MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

“La Bogotá de ayer y hoy”. (13 de junio de 2013). [Blogspot].

Recuperado de: <http://bit.ly/2VGI5AJ>

Blanck, S. (2015). Que debe tener una buena propuesta de valor. ¿Qué es una propuesta de valor y Cómo hacerla Efectiva? Recuperado de: <https://www.marketingyfinanzas.net/2015/09/que-propuesta-de-valor/>.

Contreras, M, Et al., (2002). *Fenomenología de la empresa*, Bogotá D.C, Colombia: Editorial UNAD.

Drucker, P., (2001). *El ejecutivo eficaz*, Bogotá D.C, Colombia: Editorial Printer Latinoamericana Ltda.

Guadarrama, E. & Rosales, E. M. (2015). Marketing relacional: valor, satisfacción, lealtad, y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica. *Ciencia y sociedad*, 40(2), 310-320.

Ramírez, C., (2009). *Teorías y enfoques sobre administración*, Bogotá D.C, Colombia: Editorial Unisur.