



KWAN LIFE

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Andrés Felipe Cepeda Cuervo 2191358

Johann Eduardo Galeano Vargas 2193045

Johnatan David Galindo Parra 2193046

Asesor:

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

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

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
SITUACIÓN PROBLEMA	4
IDEA DE NEGOCIO	4
LOGO	5
ESLOGAN	5
MISIÓN	6
VISIÓN	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	6
MARCO REFERENCIAL	7
OBJETIVO GENERAL	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	9
CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO	14
CAPÍTULO II PROPUESTA DE VALOR	19
CAPÍTULO III CANALES	22
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES	27
CAPÍTULO V FLUJO DE INGRESOS	32
CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES	33
CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES	35
CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES	36
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS	37
COSTOS FIJOS	37
CAPÍTULO X EVALUACIÓN DEL IMPACTO	43
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)	45
REFERENCIAS	46

INTRODUCCIÓN

Kwan Life es una empresa dedicada a fomentar la práctica deportiva y recreativa para diversas poblaciones con el fin de promover diferentes hábitos y conductas saludables que puedan significar un gran aporte para su calidad de vida. Esto se puede lograr gracias a la diversidad de actividades y servicios que ofrece la empresa. Algunos de estos servicios son fútbol, ultimate, gimnasia, artes marciales, campamento y actividades en la naturaleza. La población objetivo en la que se enfoca Kwan Life, son todos aquellos residentes de la ciudad de Bogotá, cuyas edades se comprendan entre los 5 a 20 años para la formación deportiva y 5 a 60 años para las actividades de campamento y naturaleza, que tengan su vivienda en las cercanías de Usme Centro y Kennedy, es decir que pertenezcan a estratos 2 y 3. Se ofrecerá un servicio especializado para cada segmento poblacional con el fin de brindar experiencias acordes a su edad, las cuales promoverán vivencias únicas e inolvidables a través de sus dos líneas de servicio, que serán deportivas y recreativas donde cada una tiene como objetivo principal que las personas sean felices, sin embargo el enfoque de cada una es distinto.

Nuestra población objetivo estará contemplada para niños a partir de los 5 años, hasta adultos de 55 años donde al mismo tiempo se manejará un bajo costo de adquisición. Kwan Life estará dirigida a los estratos sociales 2 y 3 dado que sus sedes se encontrarán en el sector de Usme Centro y Kennedy, esto nos permite generar un impacto social en estas comunidades brindándoles bienestar tanto físico como mental, ya que fomenta la práctica deportiva, hábitos de vida saludable, aprovechamiento del tiempo libre y todos los beneficios que nos brinda el deporte y la recreación.

Algo para resaltar es que en el sector de Usme centro no se encuentran escuelas de formación deportiva ni entidades enfocadas al aprovechamiento del tiempo libre además de que se manejará una escala de precios accesibles para niños jóvenes y adultos.

SITUACIÓN PROBLEMA

En el sector de Usme Centro no existen entidades que ofrezcan a la comunidad la oportunidad de disfrutar de diferentes espacios y momentos con el fin de lograr un desarrollo motriz y recreo deportivo en las distintas edades pertenecientes al sector. La falta de oportunidades de este tipo, puede incrementar de manera considerable las estadísticas de malos hábitos de vida y factores de riesgo cardiovascular presentes en la población. Esto supone una problemática urgente de resolver y puede significar una posible oportunidad de negocio.

IDEA DE NEGOCIO

Kwan Life busca brindarles a sus clientes diferentes experiencias basadas en la práctica deportiva y recreativa teniendo en cuenta las de modalidades deportivas como fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales que le permiten a los usuarios desarrollar sus habilidades y destrezas. Cada proceso formativo se basará en proponer diferentes situaciones motrices basadas en las fases de desarrollo motor teniendo en cuenta la praxiología.

Ofrecemos dos líneas de servicio las cuales son la recreativa y la deportiva. La línea recreativa se encarga de permitirles a los usuarios vivir experiencias recreativas en diferentes espacios y escenarios. Por otro lado, la línea deportiva se encarga de fomentar la práctica deportiva en fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales a través de diferentes programas enfocados a cada uno. Con cada programa las personas podrán vivenciar cada aspecto del deporte que escojan con el fin de lograr un desarrollo integral en los usuarios y también fomentar la importancia de los hábitos saludables en las personas y el mejoramiento de la calidad de vida.

Kwan Life inicialmente dispondrá de un capital que será buscado por medio de un préstamo bancario el cual se utilizará para las adecuaciones de las instalaciones.

LOGO



El color blanco representa la pureza y verdad con los cuales queremos reflejar que somos una empresa que trabaja en favorecer el sector de la salud.

El color negro se caracteriza por representar el poder y elegancia. Nosotros como empresa vemos el color negro como muestra de alta calidad y de misterio o curiosidad frente a nuestro servicio.

El color naranja representa todo lo divertido y toda la parte social que queremos manejar como empresa.

ESLOGAN



Kwan Life busca llevarle el deporte, la actividad física y la recreación a las personas con el fin de contribuir a su calidad de vida a través de todos los beneficios que el movimiento trae consigo.

MISIÓN

Kwan Life es una empresa dedicada a llevar experiencias de felicidad a las personas a través de distintas modalidades recreo deportivas.

VISIÓN

Kwan Life se proyecta para que en el año 2025 sea una empresa posicionada como líder a nivel distrital en promover servicios recreo deportivos junto con sus beneficios para toda la población.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Kwan Life es fundada por profesionales egresados de la Universidad Santo Tomás que fueron parte de cátedras humanistas donde su fundamentación se basa en el pensamiento integral de Santo Tomás de Aquino. En nuestros programas recreo deportivos, buscamos que nuestros clientes tengan un desarrollo integral que les permita realizar un aporte valioso a la sociedad que nos rodea.

Las labores de los profesionales de Kwan Life se realizarán siempre de manera ética y profesional entendiendo que Colombia necesita profesionales con fundamentación rica en valores, que puedan formar deportistas y personas capaces de generar un impacto positivo y transformar la sociedad.

Para Kwan Life, es importante que las familias que estén vinculadas en nuestros procesos formativos, generen un ambiente de unión basado en respeto, honestidad, tolerancia, humildad, compañerismo, generosidad, amor y lealtad, lo que nos permite que nuestra familia Kwan Life sea parte de la solución de las diferentes problemáticas actuales que se viven en nuestro país.

Uno de los pilares más importantes respecto a nuestro pensamiento humanista será un manejo frente a la competencia, donde Kwan Life buscará una competencia sana para nuestros deportistas, en la que no habrá cabida para intereses propios como codicia y corrupción por parte de los dirigentes.

MARCO REFERENCIAL

Kwan Life surge de la idea de ser una empresa que preste un servicio recreo deportivo para Bogotá, por esto para nosotros es de vital importancia cumplir con todos los requisitos legales empezando por la suscripción a la cámara de comercio de acuerdo al decreto 410 de 1971 por el cual se expide el código de comercio y en el artículo 26 se establece que los establecimientos de comercio deben hacer parte del registro mercantil.

En segundo lugar, la ley 181 de 1995, con la cual se crea el Sistema Nacional del Deporte y en su artículo 1, establece el fomento, la masificación, la divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país, así mismo como la implantación y fomento de la educación física para contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle el cumplimiento eficaz de sus obligaciones como miembro de la sociedad.

La ley 1014 de 2006, con la cual se fomenta la cultura del emprendimiento, establece en el artículo 1, que un emprendimiento es el conjunto de acciones organizadas enfocadas a la creación de riqueza pero que al mismo tiempo beneficien a la economía y a la sociedad.

Por otra parte, se tendrá en cuenta la Ley 222 de 1995, que en su título 1 establece el régimen de sociedades por el cual una empresa tendrá las posibilidades de ejercer sus labores comerciales.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de negocio con el fin de promover los beneficios que brinda tener una vida activa a través de una línea deportiva, que manejará cuatro disciplinas deportivas las cuales son fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales, y la línea recreativa ofrecerá diferentes programas como campamento, caminatas ecoturísticas y deporte recreativo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ejecutar el proyecto para ofrecer oportunidades de empleo digno para profesionales en el área de la salud, el deporte y la recreación contribuyendo a reducir la tasa de desempleo actual.
- Planear cada uno de los componentes del proyecto en deportes y recreación.
- Diseñar diferentes planes teniendo en cuenta sus segmentos poblacionales los cuales serán: niños, jóvenes y adultos.
- Dar a conocer a Kwan Life y sus servicios en el sector

METAS

- Dar inicio a las actividades a partir del primer trimestre del 2021.
- Kwan Life contará con 5 profesionales en el área del deporte, asignados de tal modo que cada uno estará encargado de un deporte y contará con 1 profesional para la línea de recreación, con plazo máximo de 3 años.
- Ofertar por lo menos con 3 planes diferentes para cada segmento poblacional en el plazo de un año.
- Dar a conocer a KWAN LIFE durante su primer año de funcionamiento por medio de diferentes formas de marketing donde podremos posicionar nuestra marca por medio de la calidad de nuestro servicio, la calidad y también el precio que se maneja.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Nuestro objetivo en Kwan Life será crear experiencias recreativas (campamentos, caminatas ecoturísticas, eventos recreo deportivos) y ofrecer un desarrollo deportivo en fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales.

Kwan Life buscará dar inicio a sus actividades en el mes de febrero del año 2021 y se dará a conocer la empresa por diferentes estrategias de marketing que permitan reunir una mayor cantidad de clientes. Kwan Life tiene como propósito el reunir a un equipo interdisciplinario el cual se encargue de la línea deportiva y recreativa, teniendo en cuenta que cada línea deberá generar diferentes planes con el fin de llevar a cabo sus objetivos planteados.

El club recreo deportivo será una opción laboral después de la graduación, nuestro cronograma de trabajo iniciará a partir de enero del año 2021 teniendo un proceso de planeación y luego uno de ejecución, en el mes de febrero daremos inauguración a Kwan Life como empresa, donde se encontrarán las sedes físicas en Usme centro y Kennedy. Se requerirá una inversión inicial donde cada uno de los inversionistas aportará un capital individual que se invertirá en compra y alquiler de carpas, balones de fútbol, discos de ultimate, platillos, conos, aros, pelotas, paos, colchonetas, balones de espuma, petos, linternas y cuerdas.

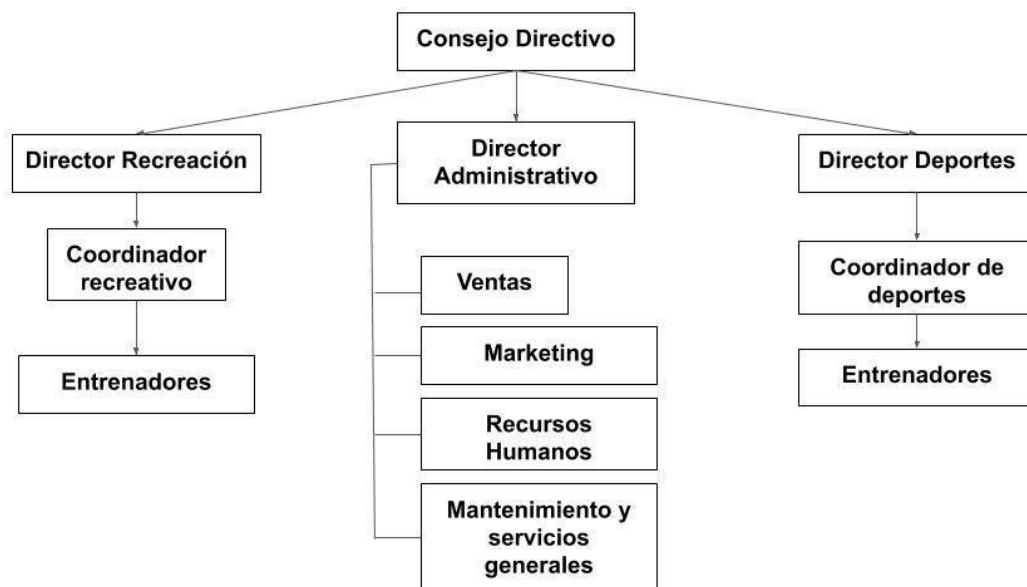
El capital restante se buscará con una financiación gracias a un crédito bancario que nos permitirá adquirir los elementos restantes y por lo tanto, llevar a cabo el resto de actividades planteadas.

ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Nuestro equipo interdisciplinario en Kwan Life, en primer lugar en primer lugar estará conformado por 3 profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación los cuales tendrán como función la administración de las dos sedes, también se contará con profesionales de

deporte y recreación quienes serán los encargados de diseñar y dar las clases en las diferentes modalidades deportivas, para cada deporte se contará con un profesor y uno para la línea de recreación, además contaremos con la colaboración de personal de mantenimiento y aseo quienes se encargaran de mantener las instalaciones en las mejores condiciones para su uso así como de mantenerlas agradables para el cliente.

Kwan Life tendrá a disposición profesionales en atención médica que se encargará de realizar controles de salud o en caso de algún percance se encontrarán para prestar la ayuda adecuada, también contaremos con jueces de diferentes disciplinas deportivas. Por último, se dispondrá de servicio adicional de nutrición y psicología donde se ofrecerá un plan individualizado teniendo en cuenta las necesidades de cada usuario.



Nuestros recursos tecnológicos serán bases de datos y cuentas de redes sociales (Instagram y Facebook).

Dentro de los recursos físicos que se utilizarán encontraremos equipos de computación, implementos deportivos, implementos recreativos

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Después de un ejercicio de observación, Kwan Life encontró que, en la localidad de Usme, en el sector de Usme Centro, hay muy poca oferta recreo deportiva para la comunidad, lo que permitió determinar que existe la necesidad de que la población pueda acceder a espacios que le permitan disfrutar del derecho al deporte y la recreación. Cuando una comunidad no tiene a su alcance alternativas que le permitan desarrollar sus habilidades recreo deportivas o mejorar su hábitos de aprovechamiento del tiempo libre, se incrementa el riesgo de que las personas se adapten a un estilo de vida basado en costumbres poco saludables como por ejemplo el sedentarismo, malos hábitos nutricionales e incluso el consumo de alcohol y sustancias psicoactivas en la población, estos factores reducen de manera considerable la calidad de vida de la población y puede producir que incremente el número de casos de personas que sufren de enfermedades crónicas no transmisibles. Teniendo en cuenta esta problemática, Kwan Life se crea como una oportunidad para que la comunidad participe y disfrute de las distintas modalidades deportivas, así como de las diferentes actividades recreativas que se ofrecen.

Al brindarle experiencias recreo deportivas a la población, se puede contribuir a la solución de la problemática y de igual forma, aportar a la comunidad diversas experiencias recreo deportivas que puedan beneficiar su desarrollo como seres humanos integrales.

Como emprendedores y profesionales al servicio de la comunidad, Kwan Life vio la oportunidad de generar un modelo de negocio en la comunidad de Usme centro y de esta forma, buscar establecer una empresa rentable que ofrezca oportunidades de empleo con dignas condiciones.

RECURSOS FÍSICOS PROPIOS

KWAN LIFE cuenta con sus instalaciones propias como lo son una finca en sector de Usme Centro la cual se puede adaptar para el desarrollo de los diferentes deportes que Kwan Life ofrece, y una bodega ubicada en el sector de Kennedy en el barrio catalina II la cual se encuentra adaptada para la práctica deportiva de artes marciales y gimnasia artística.

VIABILIDAD FINANCIERA.

Kwan Life inicialmente dispondrá de un capital el cual será buscado por medio de un préstamo bancario que será destinado para las adecuaciones de las instalaciones.

POBLACIÓN OBJETIVO

Nuestra población objetivo se puede dividir en dos segmentos dependiendo de la línea de servicio a la cual pertenecen. La población objetivo de la línea deportiva será niños, jóvenes, adultos que se encuentren en las edades de 5 a 20 años que estén interesados en tener una formación deportiva en cualquiera de los deportes ofertados. Para la segunda línea de negocio, la población objetivo serán aquellas personas entre las edades de 5 a 60 años que estén interesadas en vivir diferentes experiencias y actividades en torno a la naturaleza, quienes principalmente se encontrarán entre los estratos 2 y 3. Es necesario resaltar que nuestra población objetivo incluye tanto a las personas aparentemente sanas como a la población con enfermedades crónicas no transmisibles (E.C.N.T).

PERFIL DEL CLIENTE

Nuestros clientes se comprenderán entre edades de los 5 a los 60 años, que sean aparentemente sanos y no posean enfermedades crónicas transmisibles, así como problemas cardiovasculares y que sean pertenecientes a los estratos sociales 2 y 3.

MODELOS DE NEGOCIO

Nuestro modelo de negocio llamado Kwan Life será una empresa enfocada en llevar distintas formas de actividad física a la población mediante actividades deportivas y recreativas. En cuanto a las deportivas se manejan dos deportes de conjunto que serán fútbol y ultimate, uno de combate el cual es Hapkido y otro de arte que será gimnasia artística con el fin de ofrecer una gran variedad de modalidades y de esta forma atraer el interés de distintos tipos de clientes. En cuanto a las actividades recreativas, se contará con campamentos, caminatas ecoturísticas y eventos recreo deportivos.

OPCIONES DE EJECUCIÓN

Trabajaremos en dos escenarios distintos. En primer lugar, una bodega ubicada en Kennedy la cual será adecuada para ofrecer las modalidades de gimnasia y artes marciales. En segundo lugar, una finca ubicada en Usme Centro, la cual será adaptada para ofrecer las modalidades de fútbol y ultimate.

La actividad que realiza Kwan Life se hace con la finalidad de satisfacer las necesidades de una comunidad en la que no existe hasta el momento ninguna empresa o entidad enfocada al deporte y la recreación. Por lo tanto, con Kwan Life podemos llevarle a las personas un pasatiempo sano y una mejora en la calidad de vida que les aporte a su desarrollo integral.

VENTAJA COMPETITIVA

KWAN LIFE tiene como ventaja que marca una diferencia frente a las demás empresas del sector recreo deportivo ya que el costo de los productos o servicios es a un menor precio manteniendo una alta calidad y prestando una atención impecable a nuestros clientes con un valor agregado que se basa en la variedad de programas deportivos que ofrece debido a que se trabaja con distintas modalidades, ofreciendo un servicio caracterizado por un amplio

conocimiento y gran calidad de sus educadores gracias a que son profesionales egresados con experiencia en el campo del deporte y la recreación.

CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO

SEGMENTO DE MERCADO

El nicho de mercado al cual pertenece nuestro modelo de negocio es el nicho enfocado a la actividad física, actividades recreativas, práctica recreativa y competitiva del deporte. Esto incluye a todas aquellas personas que quieran iniciar o mantener un estilo de vida más saludable a través de modalidades deportivas que manejaremos y las actividades recreativas que ofreceremos.

ACTIVIDAD FÍSICA Y SERVICIOS DEPORTIVOS EN UN SECTOR SIN OFERTA

Nuestro objetivo es llevar la actividad física y la práctica recreo deportiva a la población de Usme Centro y Kennedy la cual no cuenta con ofertas relevantes, con el fin de fomentar los beneficios de la vida saludable y poder mejorar el estilo de vida de la comunidad.

INICIACIÓN DEPORTIVA

Kwan Life está dirigida a aquellas personas que estén interesadas en empezar a realizar actividad física con mayor regularidad, practicar un deporte y aprovechar su tiempo libre. Por lo tanto, las personas no tienen que ser físicamente activas si no que deben tener el interés por incluir un poco de actividad física en sus hábitos de vida.

DEPORTES Y FORMACIÓN FÍSICA

Aquellas personas interesadas en la práctica tanto recreativa como competitiva de alguno de los deportes que ofertaremos que son fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales. También, aquellos interesados en desarrollar sus habilidades motrices específicas para alguno de los cuatro deportes. De igual forma, aquellas personas que estén interesadas en participar de

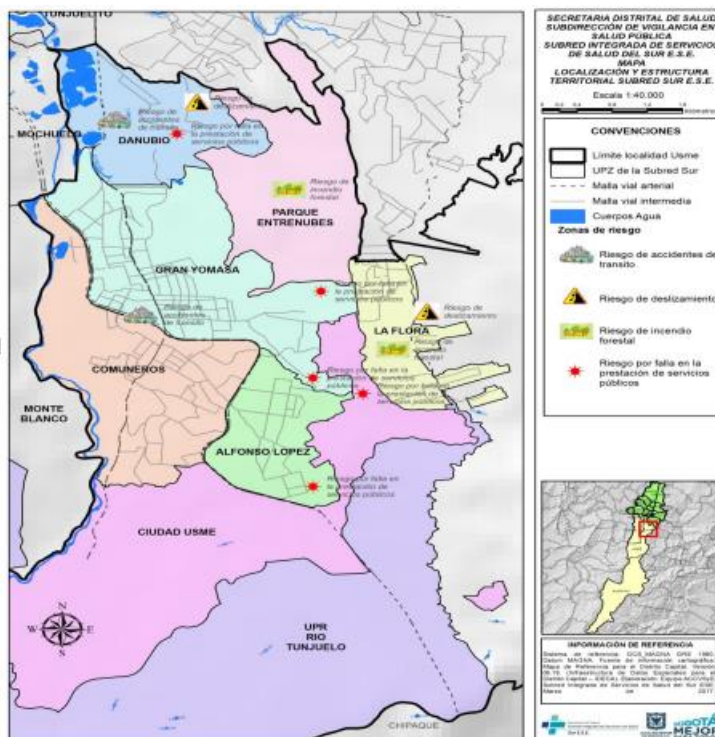
actividades recreativas con el fin de salir de la rutina diaria y poder vivir experiencias memorables también son bienvenidas.

EVENTOS RECREODEPORTIVOS

Los deportistas de Kwan life serán inscritos en torneos recreo competitivos con el fin de que sean partícipes de todas las experiencias que la competencia ofrece. Tales como lidiar con la victoria y la derrota, trabajo en equipo y la necesidad de perseverar para alcanzar los objetivos.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

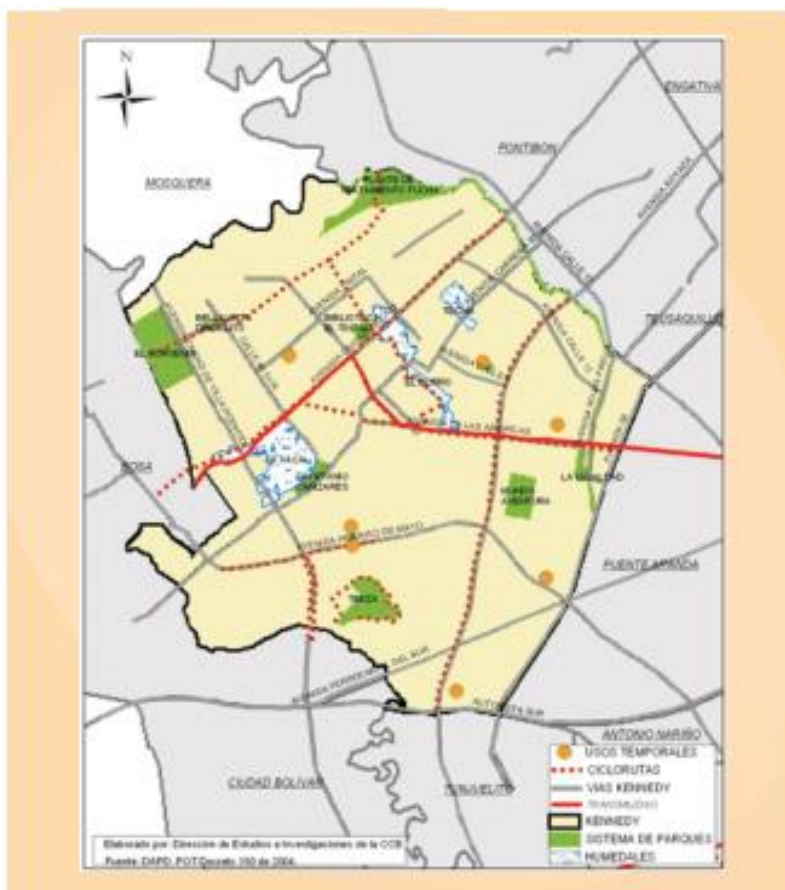
Sede Usme está ubicada al costado sur oriental del distrito capital, es la segunda localidad con mayor extensión del distrito capital y posee 1.366.000 habitantes lo que corresponde a un 9,14% de la población total de Bogotá. El 54% de los habitantes de la población de Usme se encuentra entre las edades de 0-29 años. (Educación Bogotá, 2018)



La propuesta de valor estará ubicada en una forma macro-localizada en las localidades de Usme y Kennedy en Bogotá.

MICRO-LOCALIZACIÓN

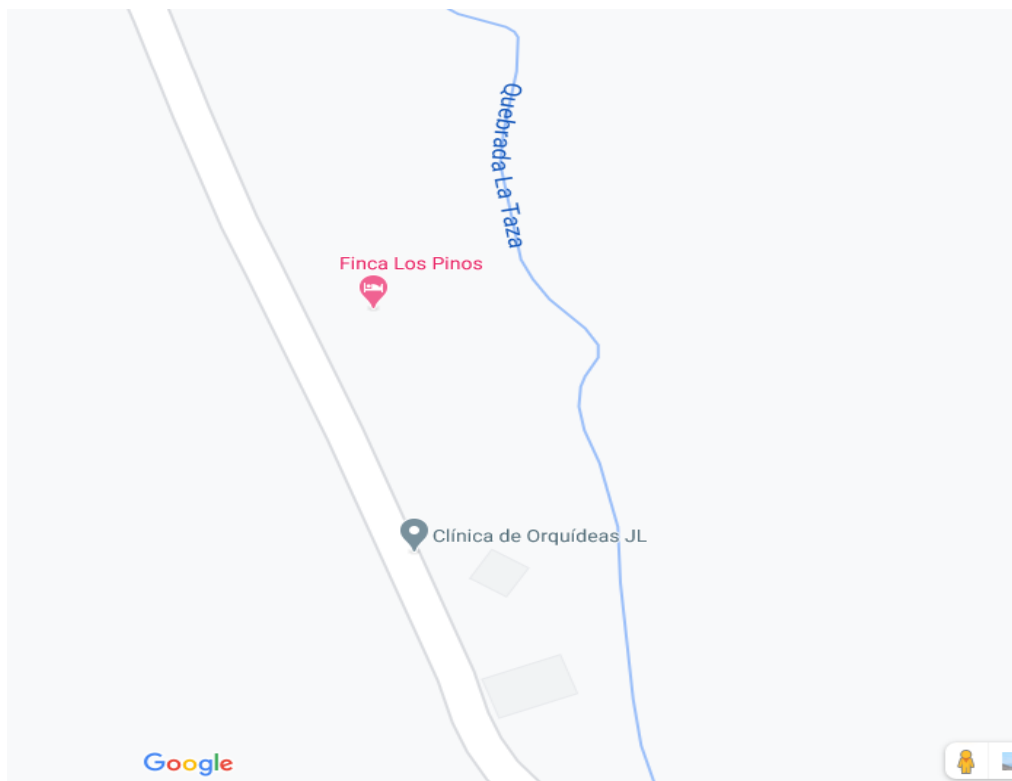
La localidad de Kennedy está ubicada en el sur occidente de Bogotá. Cuya estratificación va del estrato 0 hasta el estrato 4 sin embargo predomina la clase socioeconómica media-baja y su población total son 898.000 habitantes. Posee en total 321 barrios de los cuales ninguno pertenece a áreas rurales. (Alcaldía Local de Kennedy, 2018)



Los programas deportivos estarán enfocados en fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales, para los cuales será necesaria la utilización de dos sedes ubicadas en dos distintas micro localizaciones. En cuanto a los deportes de artes marciales y gimnasia se llevarán a cabo

en la localidad de Kennedy, más específicamente en el barrio Catalina 1 ubicada en la UPZ de Timiza, la cual posee 49 barrios pertenecientes a los estratos 2 y 3. (Alcaldía Local de Kennedy, 2020)

Los deportes de ultimate y fútbol se llevarán a cabo en la localidad de Usme, más específicamente en el sector de Usme Centro perteneciente a la UPZ de Ciudad de Usme, la cual posee 14.852 habitantes distribuidos en 7 barrios de estrato 1 y 2 (Secretaria Distrital de Planeación, 2018). La sede se encuentra en la finca La Corraleja perteneciente a la vereda Corinto.



SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Kwan Life abarca diferentes segmentos de mercado que se encuentran entre los estratos 2 y 3, el primer segmento de mercado al que Kwan Life apunta es a niños y jóvenes del sector de Usme Centro y Kennedy comprendidos entre la edades de 5 a 20 años de edad, que estén

interesados en alguna de las prácticas deportivas de las que se ofrecen, otro segmento poblacional al que Kwan Life le apunta son a las familias residentes en Bogotá que les guste disfrutar los beneficios del campamento así como todas las actividades que se puedan realizar en este, poseemos otro segmento poblacional el cual se centra en todo grupo de personas que les guste interactuar con la naturaleza y disfrutar un tiempo de ocio en este entorno, también Kwan Life apunta grupos que deseen disfrutar un fin de semana lejos de la rutina y vivir diferentes actividades recreativas y educativas.

PSICOGRÁFICO:

El objetivo que tiene nuestra empresa es brindarle a la población las herramientas necesarias para que puedan trabajar y desarrollar sus habilidades motrices y deportivas, así como que sean partícipes de excelentes experiencias recreativas que les aportan a mejorar su calidad de vida y su desarrollo como personas que buscan mejorar la sociedad en la que vivimos. Esto se logrará mediante la implementación de los distintos programas deportivos y actividades recreativas que se ofrecen.

CONDUCTUAL:

Los clientes de Kwan Life serán personas interesadas en los deportes de conjunto e individuales, donde se encontrarán deportes de contacto y de no contacto, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre que estén dispuestos a atravesar todas las emociones que el deporte puede traer consigo. Así mismo, debemos procurar que nuestro servicio mantenga a nuestros usuarios motivados a permanecer en el tiempo como clientes fieles. Para esto es vital que cada uno de los empleados y directivos de la empresa tenga total claridad de la importancia que tiene la alta calidad del servicio y la atención al cliente, con el fin de lograr que todos aquellos que se interesen en nuestros servicios no solo sean clientes a corto plazo si no a mediano y largo plazo.

El segmento de mercado al que le apunta Kwan Life es a un mercado diversificado, ya que Kwan Life como empresa presenta dos líneas diferentes lo permite que abarque un mayor número de clientes, ya que por nuestra línea de deportiva, se atraerán todos los clientes interesados en alguno de los deportes ofrecidos y que busquen una formación deportiva, pero por nuestra línea de recreación llegarán todos nuestros clientes que busquen salir de su rutina diaria y experimentar nuevas experiencias o simplemente poder buscar un espacio de ocio, aprovechamiento de su tiempo libre.

CAPÍTULO II PROPUESTA DE VALOR

PROPOSICIONES DE VALOR

Nuestra propuesta de valor en Kwan Life es que marca una diferencia frente a las demás empresas del sector recreo deportivo ya que el costo de los productos o servicios es menor comparado con los que ya existen en el mercado se buscará mantener una alta calidad y prestando una atención impecable a nuestros clientes teniendo como valor agregado que se basa en la variedad de programas deportivos para los segmentos infantiles y juveniles que ofrece debido a que se trabaja con distintas de modalidades deportivas, en cuanto al segmento de adultos ofreceremos caminatas ecológicas y campamentos los cuales tendrán un servicio caracterizado por un amplio conocimiento y gran calidad de sus educadores gracias a que son profesionales egresados con experiencia en el campo del deporte y la recreación.

VALORES AGREGADOS

Nuestro servicio será prestado de manera presencial y se manejará de manera grupal y personalizada dependiendo de los objetivos que el cliente quiera cumplir y las tarifas que esté dispuesto a pagar.

Para poder cumplir con los objetivos de cada cliente, es necesario en primer lugar entender cuáles son los objetivos que se plantean al inicio del proceso de entrenamiento y

establecer metas que se deben cumplir con su respectivo plazo de tiempo máximo. Cuando se tienen las metas claras, es necesario llevar controles cada trimestre con el fin de conocer perfectamente cómo va el proceso de entrenamiento y si las metas se van acercando.

VALORES AGREGADOS DIFERENTES A LOS OFERTADOS POR LA COMPETENCIA

- Kwan Life se diferencia en cuanto a las demás empresas del sector que presenta un servicio totalmente profesional.
- Ofrecemos una gran variedad de posibilidades para que niños, jóvenes y adultos puedan vivir las mejores experiencias deportivas y recreativas.
- Brindamos todas las facilidades para poder realizar campamentos así como la capacitación de los clientes.
- Presentar un precio asequible a la población para que todos tengan la oportunidad de disfrutar de las actividades deportivas y recreativas.
- Ofrecer un programa especial para niños donde se busca el desarrollo de capacidades físicas y coordinativas por medio de la exploración motriz teniendo como herramienta el juego.

QUÉ BENEFICIOS OBTENDRÁN NUESTROS CLIENTES

Las personas interesadas en los servicios que ofrece KWAN LIFE podrán volverse físicamente activas y adquirir hábitos que contribuirán a mejorar su calidad de vida. Los profesionales que estén vinculados a la empresa deberán entender la importancia de promover los beneficios de un estilo de vida saludable. Así mismo, los clientes interesados en la práctica deportiva podrán desarrollar sus habilidades específicas en alguno de los deportes que se ofrecerán y aprender tanto las generalidades y singularidades de los mismos.

Por último, la práctica recreo deportiva bien dosificada genera bienestar físico y psicológico en las personas, por lo tanto, los clientes de Kwan Life podrán acceder a este tipo de beneficios gracias a la formación profesional que poseen.

MEJORAR EN EL DESEMPEÑO DE UN SERVICIO DEPORTIVO

Para ofrecer una mejor calidad del servicio, Kwan Life cuenta con la colaboración de profesionales que integran un equipo de trabajo capaz de resolver cualquier requerimiento por parte de los clientes, además se trabajará siempre con unos estándares altos de atención al cliente teniendo capacitaciones constantes con los trabajadores de las diferentes áreas.

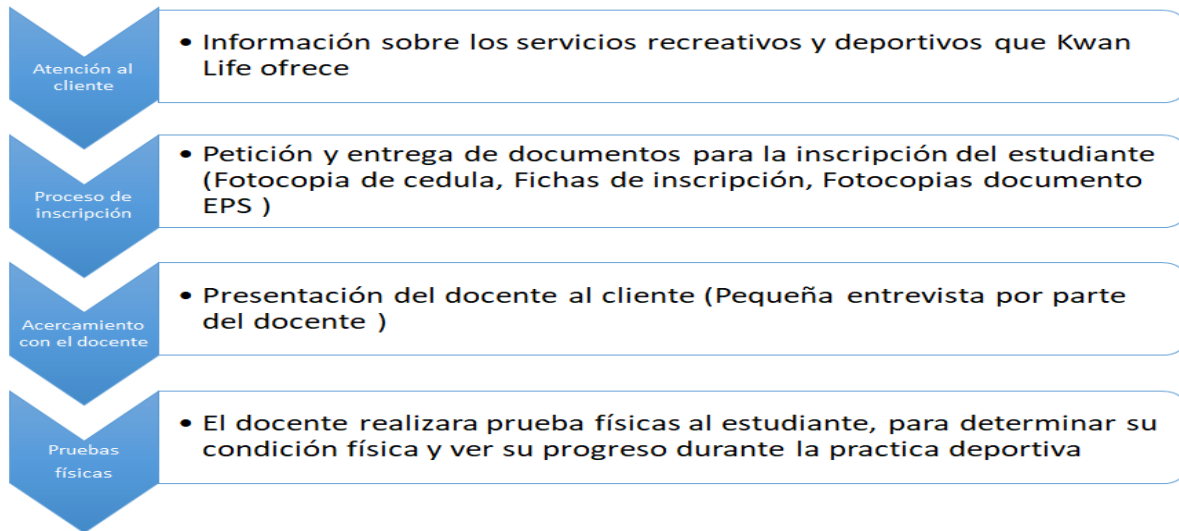
Ajustar los productos y servicios a las necesidades de un segmento de clientes, creando valor. En años recientes los conceptos de personalización masiva y co-creación de clientes han ganado importancia.

ATENCIÓN INDIVIDUALIZADA.

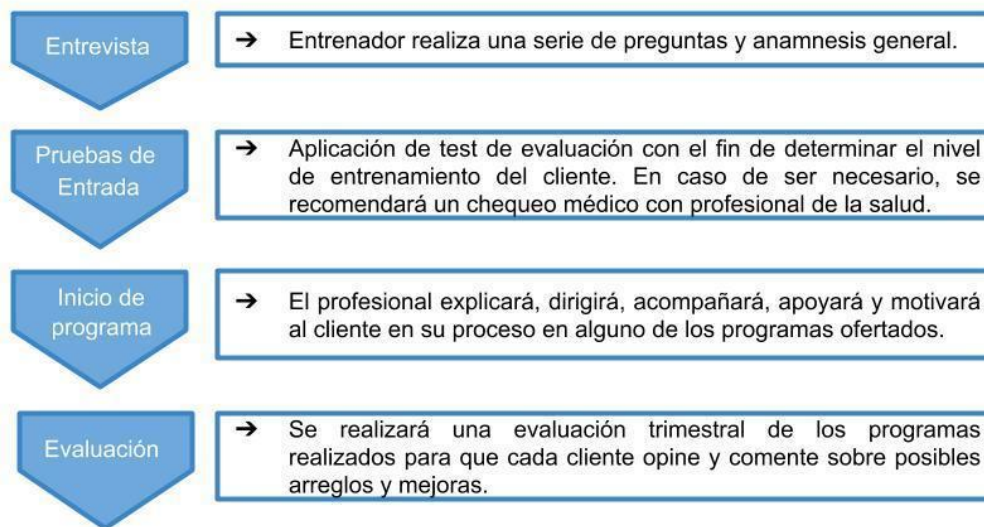
Kwan Life manejará una atención personalizada e individualizada para garantizar la máxima calidad en la prestación de los servicios de igual forma se buscará dar solución a las necesidades de cada cliente.

CAPÍTULO III CANALES

CANALES DE COMUNICACIÓN Y CONTACTO CON EL CLIENTE



RUTA DE SERVICIO EN KWAN LIFE



PROTOCOLO QUE DEBE SEGUIR EL CLIENTE

Debido a que siempre se debe seguir un proceso de forma disciplinada para poder tener mejores resultados, se elaboró el siguiente cuadro que denota que debido a la disponibilidad de tiempo, y el plan de entrenamiento que se escoja y más se adopte a su necesidad se puede realizar sesiones más amplias acorde a la necesidad que se tenga, por ejemplo reducir porcentaje graso, tonificar músculos entre otros.

En Kwan Life maneja un canal de distribución propio y directo el cual no tiene intermediarios, donde se vende directamente al cliente.

Los canales de distribución tienen unas fases las cuales son las siguientes:

1. Percepción

Kwan Life es una empresa que busca siempre que nuestros clientes tengan el mejor servicio posible, sin embargo, queremos destacar que a nuestros clientes más leales con mayor identidad a nuestra empresa tendrán incentivos que irá cambiando mes a mes el cual serán entradas a cine, anquetas, bingos, rifas, entradas a parques de diversiones, descuentos y promociones.

2. Evaluación

Uno de nuestros fundamentos es buscar el perfeccionamiento de nuestro servicio, por esto Kwan Life realizará un proceso de evaluación en el cual manejaremos un buzón de sugerencias que nos permitirá hacer una retroalimentación de nuestro proceso recreo deportivo y también frente a nuestro servicio al cliente. Esto garantiza que nuestra empresa pueda generar un mayor alcance y siempre teniendo en cuenta lo que piensa nuestros clientes.

Además manejaremos de forma sistematizada una encuesta trimestral donde los clientes evaluarán la empresa teniendo en cuenta ítems que serán calidad del servicio, servicio al cliente e instalaciones.

Se debe tener en cuenta que cuando hablamos de calidad del servicio hacemos referencia a que el contenido de las clases deportivas y recreativas sean completas. Kwan Life entiende por servicio al cliente todos los momentos o puntos donde tengamos contacto con el cliente o que afecten el servicio prestado como lo es la puntualidad, el respeto, el trato al cliente y la actitud de nuestros entrenadores. Por último se evaluará las instalaciones que se encuentren en un estado óptimo y adecuado.

3. Compra

Ofrecemos tres métodos de pago, el primero será el pago en efectivo el cual tendrá dos modalidades dependiendo las necesidades y facilidad para el cliente, donde las personas podrán pagar su mensualidad completa o podrán pagar clase a clase. Nuestro segundo método de pago es a través de una consignación bancaria donde el cliente deberá mostrar su recibo de pago y por último a través de tarjeta de crédito.

4. Entrega

Dado que nuestra proposición de valor, se basa en el bajo precio, calidad del servicio, atención al cliente y variedad en los programas, son características que se le entregarán al cliente constantemente y no en momentos específicos, por esto desde el primer momento que el cliente accede a nuestras instalaciones estará recibiendo constantemente la proposición de valor de Kwan Life.

5. Post-venta

Para mayor seguridad al cliente y confianza después de haber cancelado por los servicios de Kwan Life, se le entregará siempre una factura la cual contará con todos los datos de la empresa como los son número de contacto, costo que pagó, registro mercantil, fecha de pago, como así mismo los datos del cliente para que no exista ninguna confusión con los pagos.

CANALES VIRTUALES

En los canales virtuales se buscará el desarrollo de una página web donde se mostrará las dos líneas y planes que se ofrecen, en cuanto a social e-commerce manejaremos cuentas sociales en Facebook, Instagram y además tendremos un correo de Kwan Life.

CANAL FÍSICO

En Kwan Life manejaremos volantes y plotters para difundir el servicio con la mayor comunidad posible.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

En Kwan Life manejaremos una atención personalizada con el cliente por medio de un formulario y una entrevista donde se buscará encontrar qué necesidades tiene y así poderle recomendar el servicio más adecuado.

ATENCIÓN PROFESIONAL

Inicialmente el cliente debe ponerse en contacto con el profesional, una estos el profesional de informarle al cliente que se realizará una serie de tests con el fin de conocer su condición física, y a partir de los resultados que ofrecen los tests poder realizar un plan de entrenamiento, ya realizado el plan de entrenamiento el profesional le explicará al cliente que se trabajará sesión a sesión. Ofreceremos diversas alternativas para que el servicio llegue a los posibles clientes. Las estrategias de marketing deben lograr que cada posible cliente conozca acerca de la empresa.

1. Una vez conozca acerca del servicio que se ofrece gracias a las estrategias de marketing el cliente debe disponerse a contactar con la empresa a través de sus múltiples canales de información como por ejemplo: Redes sociales, vía telefónica, página web.
2. Concretar una cita de valoración o de primer encuentro con el fin de resolver todo tipo de duda y ofrecer el mejor plan de servicio para sus respectivos objetivos e intereses.
3. Acordar un plan de servicio y firmar el contrato estipulado para poder recibir el servicio de su interés.

HORARIOS DE SERVICIO

SEDE KENNEDY	artes marciales							
			martes		jueves		sábado	
	gimnasia	Lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado	
	exploración							
	motriz			miércoles		viernes		domingo
SEDE USME	ultimate							
				miércoles			sábado	domingo
	futbol							
				miércoles			sábado	domingo
	personaliza dos							
		lunes	martes		jueves			
	experiencia s	DxC						
		DxC						
	artes marciales							
			martes		jueves		sábado	

DxC : Definir por el cliente

CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con el cliente estará basada en la comunicación de forma respetuosa y netamente profesional y de temas pertinentes a la práctica deportiva, así mismo también se aceptarán quejas sugerencias y reclamos del cliente.

FORTALECIMIENTO DE LA COMUNICACIÓN.

Kwan Life dispondrá de facilidades de comunicación con sus clientes mediante la utilización de sus diversos canales de información. En los cuales se podrá dar solución a todo tipo de Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias. Se prestará la atención adecuada a las líneas telefónicas y sobre todo a los canales digitales, los cuales son de gran importancia en la actualidad.

Por otra parte, en las instalaciones de Kwan Life, se le ofrecerá la posibilidad a los clientes de hacer uso de un buzón de sugerencias con el fin de que puedan comunicar cualquier asunto pertinente.

Por último, mensualmente le pediremos a los clientes resolver una encuesta de prestación de servicio para poder llevar un control adecuado de la calidad del servicio que presta Kwan Life.

CAPTACIÓN DE CLIENTES

Para la captación de clientes, se le ofrecerán promociones, descuentos a los que pueden acceder, llevando clientes o dando a conocer la empresa, por ejemplo descuento por llevar el logo de la empresa en sus carros o poner el logo de la empresa en un lugar visible de sus casas, también otra forma es que por cada cliente que lleve obtendrá un mes gratis, otra forma es que si se inscriben varias personas al tiempo tendrán una reducción en el costo de la matrícula.

ESTIMULACIÓN A LAS VENTAS

Las ventas se estimularán por medio de los canales de distribución y con la capacitación constante del personal para tratar siempre al cliente como lo más importante y que se sienta totalmente a gusto frente al servicio ofrecido. También se ofertarán promociones y beneficios por adquirir ciertos paquetes de servicios.

MOMENTO DE VERDAD CON EL CLIENTE

El momento de verdad se refiere al momento en el que el cliente tiene un verdadero contacto con el servicio que se ofrece y esto le permite generar una opinión acerca de la calidad del mismo. Para esto se debe mantener un servicio impecable que busque una buena percepción por parte del cliente. La atención al cliente se debe basar en:

- Responder los requerimientos y necesidades de los clientes, lo más rápido y de la mejor forma posible.
- La empatía con los problemas de los clientes debe ser prioridad.
- Cada persona merece un trato especializado e individualizado.
- Las soluciones deben ser realistas y aterrizadas a cada problema

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la sede de Usme Centro, una de las dos en las que se ubicará Kwan Life, no existen entidades dedicadas a las actividades recreativas, enseñanza y formación deportiva. Esto es un aspecto positivo para llevar a cabo el modelo de negocio debido a la escasez de competencia en el sector lo que significa un mayor número de clientes potenciales.

Por otra parte, la sede ubicada en Kennedy, la cual se enfocará en artes marciales y gimnasia, sí presenta competencia en los barrios aledaños debido a que existen academias de artes marciales y de gimnasia.

A continuación, se mostrarán las posibles competencias de KWAN Life:

- Polideportivo Cayetano Cañizares Gimnasia
- Club Deportivo Taekwondo Ney King

MATRIZ DOFA CLUB DEPORTIVO TAEKWONDO NEY KING

<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>→ Generalmente los docentes no tienen formación profesional.</p> <p>→ Instalaciones reducidas y poco adecuadas.</p> <p>→ Segmento poblacional reducido.</p> <p>→ Reconocimiento local reducido.</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>→ Mensualidad con precio moderado.</p> <p>→ Gran cantidad de oportunidades para la población infantil.</p> <p>→ Entrenamiento más individualizado.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>→ Gran cantidad de competencia en academias de taekwondo.</p> <p>→ Procesos de enseñanza inadecuados.</p> <p>→ Marketing insuficiente.</p>	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>→ Incrementar sus estrategias de marketing.</p> <p>→ Capacitación y formación educativa adecuada.</p> <p>→ Mayor exposición gracias a su ubicación en una zona comercial.</p>

MATRIZ DOFA POLIDEPORTIVO CAYETANO CAÑIZARES GIMNASIA

<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">→ Costos elevados.→ Falta de atención a clientes ya que en su mayoría no se cuentan con instructores suficientes para una atención personalizada→ Falta de oportunidad para principiantes.→ Poca fidelización de clientes que no pueden pagar el costo de la mensualidad.	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">→ Instalaciones, amplias, completas y adecuadas.→ Disposición de instructores.→ Reconocimiento distrital.→ Horarios flexibles para los clientes dependiendo del instructor.→ Ubicado en una zona deportiva.
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">→ Costos elevados para el sector.→ Existen otras instituciones enfocadas en la gimnasia en la zona.→ Falta de oportunidad de utilizar los escenarios de manera particular.→ Cobro de inscripción a los usuarios.	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">→ Acompañamiento de centros de rehabilitación y personal de salud.→ Su ubicación le permite una mayor afluencia de posibles clientes.→ Ofrecer diferentes actividades deportivas.

DIFERENCIA DE SERVICIO DE KWAN LIFE CON LA COMPETENCIA

- Las matrices DOFA presentadas anteriormente se realizaron con el fin de mostrar ejemplos del tipo de competencia a la cual Kwan Life se enfrenta. Por lo tanto, se proponen 5 aspectos clave con el fin de ofrecer una mejor calidad de servicio y por ende atraer a un mayor número de clientes. Desarrollo de estrategias de marketing con mayor alcance y cobertura.
- Mayor capacitación por parte de los entrenadores.
- Instalaciones dotadas y espacios adecuados para alcanzar una mayor satisfacción por parte del cliente.
- Planificación del entrenamiento adecuada según los objetivos planteados.
- Participación en diversos eventos que permitan darle una mayor exposición al deporte y a la empresa.
- Diversidad de grupos etarios.
- Constante apoyo y seguimiento por parte de profesionales de la salud.

FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

- 1 Prestando un servicio de alta calidad.
- 2 Ofreciendo el mejor servicio al cliente de manera personalizada que le permita sentirse agusto e identificarse con la empresa.
- 3 Siempre se tendrá la mayor disposición y actitud para generar el mejor ambiente dentro de la empresa y cada sesión.
- 4 Se manejarán diferentes incentivos como entradas a cine, bingos, anchetas, rifas, descuentos y promociones.

CAPÍTULO V FLUJO DE INGRESOS

El flujo de ingresos de Kwan Life se basará en las distintas alternativas en las que la empresa podrá recibir dinero. Los ingresos se pueden basar en los siguientes aspectos:

Pago de mensualidad

Los clientes interesados en acceder a programas de entrenamiento en diversos deportes, se dispondrán a pagar mensualmente un monto específico, el cual les permitirá obtener servicios durante la totalidad del mes, dependiendo de los horarios establecidos por los entrenadores.

Pago de servicios personalizados

En esta categoría entran aquellos clientes que prefieran adquirir entrenamientos personalizados enfocados a una o más personas. Así mismo, las personas interesadas en servicios como campamento, caminatas, educación experiencial, también pagarán tarifas específicas para este tipo de servicios personalizados.

Venta de objetos

Kwan Life tendrá a la venta de manera física o digital, indumentaria deportiva característica de la empresa. Algunos de estos implementos serán:

- Uniformes
- Sudaderas
- Chaquetas
- Gorras
- Maletas y tulas

CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES

RECURSOS HUMANOS:



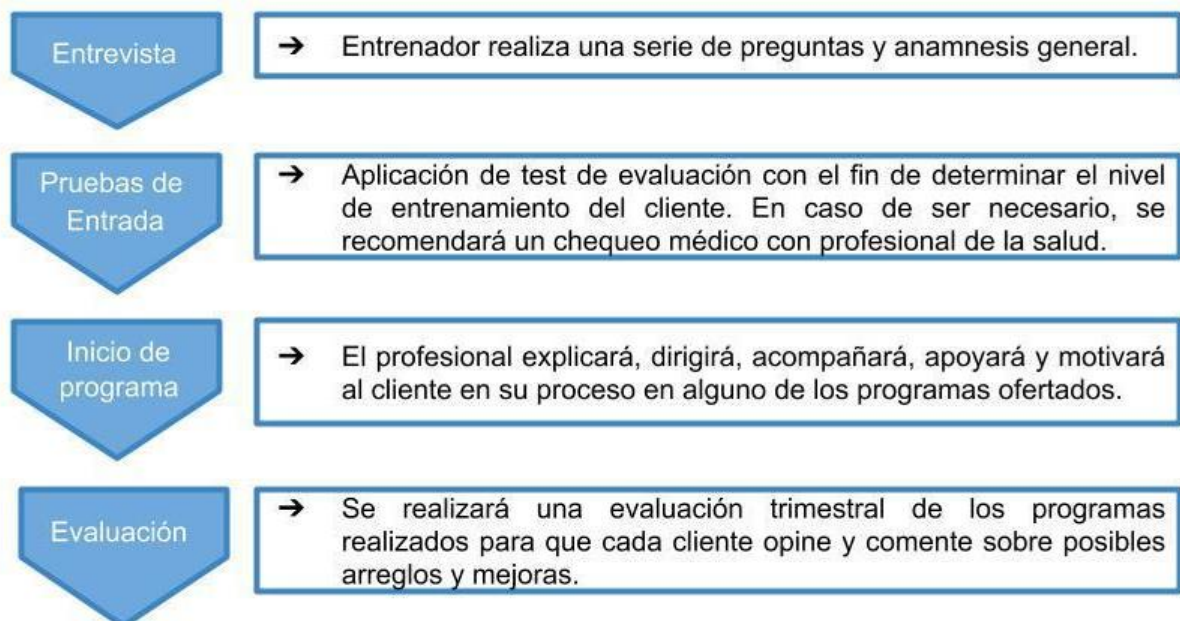
Nuestro equipo interdisciplinario en Kwan Life, en primer lugar en primer lugar estará conformado por 3 profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación los cuales tendrán como función la administración de las dos sedes, también se contará con profesionales de deporte y recreación quienes serán los encargados de diseñar y dar las clases en las diferentes modalidades deportivas, para cada deporte se contará con un profesor y uno para la línea de recreación, además contaremos con la colaboración de personal de mantenimiento y aseo quienes se encargaran de mantener las instalaciones en las mejores condiciones para su uso así como de mantenerlas agradables para el cliente.

Kwan Life tendrá a disposición profesionales en atención médica que se encargará de realizar controles de salud o en caso de algún percance se encontrarán para prestar la ayuda adecuada, también contaremos con jueces de diferentes disciplinas deportivas. Por último, se dispondrá de servicio adicional de nutrición y psicología donde se ofrecerá un plan individualizado teniendo en cuenta las necesidades de cada usuario.

CLIENTES

Para poder asegurar que KWAN LIFE obtenga nuevos clientes y los mantenga, es necesario ofrecer en primer lugar un ambiente propicio que genere las mejores condiciones para cada uno de ellos. En segundo lugar, la empresa debe prestar especial atención a sus redes sociales y a las herramientas digitales con el fin de poder acercarse cada vez más a nuevos posibles clientes y poder llamar su atención.

Para lograr que nuestros clientes se mantengan interesados en continuar vinculados a Kwan Life, debemos trabajar diariamente para ofrecer una calidad de servicio muy alta y de igual forma es importante ofrecer incentivos que mantengan y aumenten su interés. Algunos de estos incentivos pueden ser, descuentos, asados, bingos, boletas de cine, anchetas, boletas de parque de atracción, rifas, entre otros.



CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES

A continuación se encontrarán cada una de las actividades que se ejecutarán para el beneficio y bienestar de cada uno de los usuarios.

MANTENER LA CALIDAD DEL SERVICIO

Los entrenadores serán los encargados de diseñar y dar las clases en las diferentes modalidades deportivas, para cada deporte se contará con un profesor y uno para la línea de recreación. Todas las clases y sesiones deben ejecutarse bajo protocolos de calidad.

MANTENER LA PROPUESTA DE VALOR

Es necesario que el valor agregado de Kwan Life se mantenga para asegurar que la fidelización de los clientes aumente progresivamente. Para esto debemos:

- Mantener la calidad de los diferentes programas ofrecidos.
- Ofrecer precios competitivos y asequibles para la población objetivo.

MANTENER UNA CORRECTA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Es de vital importancia lograr que nuestros clientes se sientan bien atendidos y satisfechos con el servicio que están recibiendo. Esto permite asegurar clientes a lo largo del tiempo y por lo tanto, aumentar las posibilidades de tener ingresos fijos.

Por otra parte, debemos cuidar la reputación y el buen nombre de Kwan Life para que los clientes estén tranquilos de seguir vinculados con los servicios que brinda la empresa.

CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES

ASOCIACIONES CLAVE



1. Nombre de la empresa: El Rincón Deportivo
2. Tipo de Alianza: Cliente-Proveedor
3. Beneficio: Compra de determinados recursos e implementos.
4. Razón: Al concretar esta alianza con El Rincón Deportivo, una empresa especializada en la venta de implementos para el entrenamiento deportivo, se garantiza un suministro adecuado para poder llevar el fútbol, ultimate, gimnasia y artes marciales. Al conseguir esta empresa como aliado estratégico podemos aspirar a un mejor precio al momento de adquirir los materiales.

CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS

ESTRUCTURA DE COSTOS

En esta parte se presentará toda la parte financiera que se manejara en KWAN Life.

COSTOS FIJOS

Los costos fijos de nuestra empresas serán calculados de acuerdo a las necesidad que tengamos para el funcionamiento, como se puede observar en la tabla 4 y tabla 5.

Costos Fijos		Concepto	Valor
Cargo	Cantidad		
Director financiero	1	Contará con: Auxilio de transporte y dotación	790000
Director deportes	1	Contará con: Auxilio de transporte y dotación	790000
Director recreación	1	Contará con: Auxilio de transporte y dotación	790000
Entrenadores	4	Contará con: Auxilio de transporte y dotación	790000
Servicios generales	1	Contará con: Auxilio de transporte y dotación	890000
		Total costo mensual	6420000

Tabla N°4 costos fijos

COSTOS FIJOS PROYECCIÓN ANUAL		
Costos fijos	Costo Mensual	Costo Anual
Director financiero	790000	9480000
Director deportes	790000	9480000
Director recreación	790000	9480000
Entrenadores	3160000	37920000
Servicios generales	890000	10680000

Tabla N°5 costos fijos anuales

COSTOS VARIABLES

Los costos variables se ven reflejados a continuación en la tabla 6.

Costos Variables		Valor Total
	Cantidad	
Servicios públicos	6	600000
Publicidad	2	200000
Mantenimiento instalaciones	2	300000
Total		1100000

Tabla N°6 costos variables

Productos	Cantidad	Unidad valor	Total
Balones de fútbol #3	3	\$ 17,000	\$ 170,000
Balones de fútbol #4	3	\$ 17,000	\$ 170,000
Balones de fútbol #5	5	\$ 57,000	\$ 510,000
Disco ultimate	3	\$ 12,000	\$ 120,000
Conos plásticos *10	5	\$ 20,000	\$ 100,000
Platillos plásticos *20	10	\$ 15,000	\$ 150,000
Petos *10 rojos	10	\$ 10,000	\$ 100,000
Petos *10 verdes	10	\$ 10,000	\$ 100,000
Estacas deportivas	10	\$ 20,000	\$ 200,000
Ula hula deportivo	30	\$ 2,950	\$ 88,500
Lazos	5	\$ 12,000	\$ 60,000
Escaleras de piso	5	\$ 14,000	\$ 70,000
Silbatos	4	\$ 7,000	\$ 70,000
Cronómetros	4	\$ 25,000	\$ 100,000
Colchoneta	10	\$ 50,000	\$ 500,000
Plano inclinado	2	\$60,000	\$120,000
Cilindro	2	\$60,000	\$120,000
Total			\$ 2,748,500

Tabla N°7 recursos técnicos

IMPREVISTOS:

$$\begin{aligned}\text{Imprevistos} &= (\text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Costos Variables}) \times 10\% \\ &= (\$ 6,420,000 + \$ 1,100,000) * 10\% \\ &= \$ 7,520,000 * 10\% \\ &= \$752,000\end{aligned}$$

GANANCIAS:

$$\begin{aligned}&= (\text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Costos Variables} + \text{Imprevistos}) * 30\% \\ &= (\$6,420,000 + \$1,100,000 + \$752,000) * 30\% \\ &= \$ 8,272,000 * 30\% \\ &= \$2,481,000\end{aligned}$$

GRAN TOTAL DE GASTOS:

$$\begin{aligned}&= \text{Total gastos fijos} + \text{Total costos variables} + \text{Imprevistos} + \text{Ganancia} \\ &\quad \$6,420,000 + \$ 1,100,000 + \$752,000 + \$2.481.000 \\ &= \$10,753,000\end{aligned}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO:

Para obtener el punto de equilibrio se tiene que generar la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}\text{Punto de equilibrio} &= \frac{\text{Gran total de gastos}}{\text{Número justo de inscripción}} \\ &= \frac{\$ 10,753,000}{105}\end{aligned}$$

Cuando la empresa complete un total de 105 a 108 clientes que en promedio paguen \$102,000 teniendo en cuenta que los precios ofertados en los programas son distintos, la empresa se encontrará en su punto de equilibrio más ganancias es decir que con más de 105 clientes la empresa se mantendrá.

PRECIO DEL SERVICIO

Los precios de nuestro servicio se calcularán de acuerdo a nuestros costos fijos y variables que tendremos que afrontar para poder prestar el servicio ofrecido. Una vez se tengan claros los costos se debe tener en cuenta los precios que manejan las competencias.

INGRESOS DE LA EMPRESA LINEA DEPORTES			
SERVICIO	PRECIO UNIDAD	CANTIDAD TOTAL	VALOR TOTAL
FÚTBOL	\$60.000	12	\$720.000
ULTIMATE	\$80.000	12	\$960.000
ARTES MARCIALES	\$80.000	12	\$960.000
GIMNASIA	\$80.000	12	\$960.000
PERSONALIZADOS	\$450.000	12	\$5.400.000
EXPLORACIÓN MOTRIZ	\$90.000	12	\$1.080.000
		INGRESOS TOTALES	\$10.080.000

INGRESOS DE LA EMPRESA LINEA RECREATIVA			
SERVICIO	PRECIO UNIDAD	CANTIDAD TOTAL	VENTAS TOTALES
CAMPAMENTO	\$15.000	12	\$180.000
CAMINATA	\$30.000	12	\$360.000
EDUCACIÓN EXPERIENCIAL	\$35.000	12	\$420.000
		INGRESOS TOTALES	\$960.000

PROYECCIÓN DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

CORTO PLAZO

Kwan Life busca estabilizarse económicamente y darse a conocer en la localidad, como una empresa que ofrece diferentes programas deportivos y busca fomentar el deporte, la actividad física y el aprovechamiento del tiempo libre.

MEDIANO PLAZO

Ser una empresa consolidada a nivel económico, brindando la oportunidad de empleo a los profesionales en cultura física, deporte y recreación recién egresados, así como a profesionales afines a esta carrera. Ser una entidad reconocida a nivel distrital, que impulsa el desarrollo y la formación deportiva. A nivel recreativo, ser reconocida como uno de los mejores sectores para acampar en Bogotá.

LARGO PLAZO

Kwan Life a largo plazo se proyecta como una empresa fuerte en su formación deportiva que está constantemente capacitando a sus profesionales, de este modo también ampliar el número de programas que ofrece.

Así mismo Kwan Life busca aumentar su número de sedes a nivel distrital como a nivel nacional permitiendo acceder a una mayor población a sus programas y a los beneficios que estos ofrecen.

Como empresa buscamos ser generadora de empleo desde diferentes sectores, así brindándoles estabilidad laboral a cada uno de nuestros empleados.

Por último, establecer alianzas con diferentes asociaciones públicas y privadas con el fin de poder brindar a los estudiantes becas estratégicas para consolidar a Kwan Life como referente recreo deportivo a nivel distrital y nacional.

CAPITULO X EVALUACIÓN DEL IMPACTO

IMPACTO SOCIAL

Es un hecho que el deporte en cualquier ámbito puede generar un impacto social tanto negativo como positivo, para nosotros como empresa es importante llegar a tener a un impacto positivo en la sociedad, a través del fomentar toda la práctica y desarrollo deportivo en nuestros estudiantes, así de este modo traer consigo todos los beneficios que la práctica deportiva nos brinda como lo son, una mejor calidad de vida, mantener un mejor estado de salud tanto físicamente como mentalmente, así como el aprovechamiento del tiempo libre.

De igual modo buscamos impactar indirectamente a las familias de nuestros deportistas, ya que los estudiantes al estar en un programa deportivo su estilo de vida y sus hábitos tenderán a ser más saludables, lo que indirectamente implica un cambio de vida en sus familiares, también de este modo buscamos que nuestros estudiantes a través de los programas que ofrecemos mejoren académicamente en sus colegios, brindándoles seguridad a sus padres de que van a responder en sus obligaciones académicas sin dejar de tener en cuenta la formación en valores que Kwan Life pretende en cada uno de sus deportistas.

IMPACTO AMBIENTAL

El cuidado y desarrollo ambiental para Kwan Life es un punto muy valioso dado que entendemos lo importante que es el medio ambiente y el papel que cumple en nuestro entorno. En Kwan Life queremos que nuestros usuarios tengan la oportunidad de salir de la cotidianidad donde no hay mucha cabida para los espacios verdes y naturales, por esta razón manejaremos una sede campestre donde los espacios verdes, páramos, quebradas y nacimientos de fuentes hídricas muy cercanas e incluso dentro de nuestra sede hay una quebrada llamada La Taza esto también les permitirá a nuestros usuarios tener una experiencia relajante y tranquila donde puedan conectar con estos espacios.

En Kwan Life nuestra línea de trabajo recreativa se encargará de ayudar con nuestro impacto ambiental, en esta línea se trabajará desde distintos enfoques sin embargo tendremos un enfoque transversal que será el cuidado al medio ambiente trabajando desde la concientización, aprendizaje y la reflexión, también en las sedes de Kwan Life nuestros usuarios contarán con botes para la basura que estarán marcados para que podamos reciclar de la manera adecuada, también tendremos en cuenta los diferentes materiales que su estado haya caducado o haya tenido algún daño para que podamos utilizarlo como decoración o encontrarle algún otro uso.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)

<p>Problema</p> <ul style="list-style-type: none"> Falta de opciones recreodeportivas en la zona. Dificultades de pago por costos elevados. Estilos de vida poco saludables. 	<p>Solución</p> <ul style="list-style-type: none"> Costos asequibles para la población. Variiedad de programas y actividades recreodeportivas. Promoción de un estilo de vida saludable 	<p>Propuesta de valor</p> <p>Contribuir al desarrollo formativo y deportivo</p> <p>Enseñanza - aprendizaje novedosa</p> <p>Sector Usme Centro Poca oferta</p>	<p>Ventaja Injusta</p> <ul style="list-style-type: none"> Terrenos propios. Profesionales capacitados. Diversidad de programas. 	<p>Segmento de clientes</p> <p>Género Hombres, mujeres y otros.</p> <p>Edad 6 años en adelante</p> <p>Residencia Usme centro y cercanías.</p> <p>Estrato 1, 2 y 3</p> <p>Estilo de vida Interesados en:</p> <ul style="list-style-type: none"> Formación deportiva Actividades recreativas Generar hábitos saludables. Conocer nuevas modalidades deportivas 
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> Costo variable de los productos vendidos = 70.000 Costos de distribución = 100.000 Costos de adquisición de clientes = 5.000 Costos operacionales = 5'200.000  		<p>Flujos de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> Costos fijos mensuales 4'100.000 Costos variables mensuales 1'100.000 Punto de equilibrio 7'440.000 Valor de tiempo de vida del cliente = 3.5 años  		
<p>Métricas clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Rotación y deserción de clientes. Satisfacción del cliente. Lealtad de clientes. Usuarios activos. 		<p>Profesionales en el área del deporte y la recreación</p> 	<p>Canales</p> <p>Redes sociales Instagram Facebook Página web Correo electrónico</p> <p>Publicidad Posters Volantes Alianzas Voz a voz</p> 	

REFERENCIAS

Alcaldía Local de Kennedy. (2020) Conociendo mi Localidad. Kennedy.gov.co. Recuperado de:

<http://www.kennedy.gov.co/mi-localidad/conociendo-mi-localidad>

Congreso de la república (18 de enero de 1995) Ley de creación del Sistema Nacional del Deporte. [Ley 181 de 1995] DO: 41.679.

Congreso de la república. (27 de marzo de 1971). Decreto de expedición del código de comercio. [Decreto 410 de 1971]. DO: 33.339.

Congreso de la república. (20 de diciembre de 1995). Ley de modificación del segundo libro del código de comercio. [Ley 222 de 1995]. DO: 42.156.

Congreso de la república. (26 de enero del 2006). Ley de fomento a la cultura del emprendimiento. [Ley 1014 del 2006]. DO: 46.164.

Educación Bogotá. (2018) Usme Localidad 5. Educación Bogotá. Recuperado de:

https://www.educacionbogota.edu.co/portal_institucional/sites/default/files/inline-files/5-Perfil_caracterizacion_localidad_Usme_2018.pdf

Fleisman, D. B. (2002). Modelos de las Estrategias de Marketing. *Gestión en el tercer milenio*, 5(9), 31-59. recuperado de

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9935>

Mazón, L., Villao, D., Núñez, W., & Serrano, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba–Ecuador. *Revista de estrategias del desarrollo empresarial*, 14-24. recuperado de:

https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3_num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf

Rodríguez, M. (2014). Política De Fijación De Precios: Una Nueva Metodología Basada En La Estructura De Costos-Competencia De La Empresa (Pricing Policy: A New Methodology Based on Cost-Competitive Structure of the Company). *Revista internacional de Administración y Finanzas*. 8(2), 121-128. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2500527

Secretaría Distrital de Planeación. (2018). POT Usme UPZ 61 (Ciudad Usme). SDP. Recuperado de: <http://www.sdp.gov.co/transparencia/informacion-interes/siguenos/pot-usme-upz-61-ciudad-usme>

Shahhosseini, A. & Ardahaey, T. (2011). Marketing Mix Practices in the Cultural Industry. *International Journal of Business and Management*. 6(8), 230-234. Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/33df/fc4a6441b7012b21648d3fabb495a603fe0b.pdf>

Vartuli, A. (2006). Canales de comunicación con el cliente. *Recuperado de la web el, 21*. recuperado de: https://factorhuma.org/attachments_secure/article/1294/Comunicacion_informal.pdf