



MULTIGYM

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

JUAN CARLOS VEGA ALVARES

MARIA PAULA VALENCIA TORRES

CRISTIAN CAMILO GOMEZ GOMEZ

Asesor:

JUAN CARLOS CORREDOR HERNANDEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

AGOSTO 2018

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
LOGO.....	5
SLOGAN.....	6
MISIÓN.....	6
VISIÓN	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
MARCO REFERENCIAL.....	7
INVESTIGACIÓN.....	10
SEGMENTOS DE MERCADO	14
PROPUESTA DE VALOR.....	17
CANALES	19
RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	20
ACTIVIDADES CLAVE- PRODUCCIÓN	22
SOLUCIÓN DE PROBLEMAS	23
ASOCIACIONES CLAVES.....	23
RECURSOS CLAVES.....	26
FUENTES DE INGRESO.....	27
EVALUACIÓN DEL IMPACTO.....	29
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	33



INTRODUCCIÓN

La idea de negocio planteada en este proyecto nace de nuestra formación como profesionales en la cultura física, deporte y recreación. En el transcurso de la carrera se toman cátedras como fitness, entrenamiento y profundizaciones en la actividad física para la salud, las cuales constituyen una base para este proyecto. Nuestra experiencia como entrenadores áreas del deporte, como crossfit y entrenamiento convencional de gimnasio, entre otras, nos condujo a la idea de crear un centro deportivo, o un centro de fitness y bienestar, que busca desarrollar todas y cada una de las aptitudes físicas de las personas que vayan a entrenar.

“El mercado fitness y del estilo de vida saludable genera en el mundo ganancias por 84.000 millones de dólares según Ihrs Global Report. Solo Colombia genera 222 millones de dólares de este mercado mientras que en Estados Unidos genera 24.200 millones.” (tiempo, 2017)

Por las consideraciones anteriores la cuota que tiene este mercado en nuestro país presenta la oportunidad para abrir nuevos segmentos y oportunidades de negocio que aún están sin explorar. Por esta razón vemos la necesidad y la conveniencia de crear un modelo de negocio que permita mejorar la vida y salud de las personas

La transformación hacia un estilo de vida saludable y las distintas modalidades de entrenamiento han cambiado la forma de pensar de las personas respecto al ejercicio. Esto ha generado la apertura de gimnasios, centros de entrenamiento, trx, entrenamiento funcional, alta



intensidad etc. El modelo de negocio de gimnasio tradicional con máquinas y pesas ha ido en decadencia porque la gente busca alternativas diferentes al ejercicio tradicional.

Al pasar de los años, las personas desean mantener sus cualidades físicas; es por esto que se involucran con la actividad física o el fitness. A través de éste logran mantener capacidades básicas como la flexibilidad, fuerza, resistencia, etc. De esta manera también mantienen la funcionalidad de su cuerpo para las tareas básicas del diario vivir, así como la vitalidad de sus órganos

La principal característica de este proyecto es el valor que se le da al cliente, de acuerdo a las necesidades que necesite resolver. Actualmente hay nuevas economías y formas de solucionar las necesidades de los mercados por lo cual aplicaremos el modelo Canvas para la creación de MULTYGYM, para definir y crear un producto innovador y de relevancia a las siguientes características: Clientes, Oferta, Infraestructura y Viabilidad Económica.



LOGO



El logo de MULTYGYM expresa la unión que existe entre el ser humano, la actividad física, los buenos hábitos, salud, armonía de gozar la vida.

Como se puede observar los colores del logo de la empresa MULTYGYM se destacan por ser colores fuertes y vivos que muestran vitalidad, armonía, perseverancia, compromiso, calidad e integridad.

Los colores Rojo y Azul para MULTYGYM significan diversión, inteligencia, juventud, belleza, salud y creatividad.

El verde se asocia con la naturaleza, salud y paz. El amarillo denota felicidad y optimismo



SLOGAN

“Tú sabes cómo quieres verte, nosotros sabemos cómo lograrlo”.

Se quiere transmitir el deseo de las personas por un bienestar físico y de salud. Mediante la alianza con MULTYGYM estarán en la capacidad de lograr sus objetivos y obtener un mejor estilo de vida, con la seguridad de que están siendo orientadas por profesionales certificados y responsables.

MISIÓN

MULTYGYM es una compañía que brinda un servicio de bienestar a los clientes a partir del entrenamiento funcional y personalizado en pro del acondicionamiento físico y el wellness, inculcando estilos de vida sanos para cada cliente.

VISIÓN

Para el año 2021 MULTYGYM logrará posicionarse como la primera empresa promotora de la actividad y el bienestar físico en Bogotá, mejorando la calidad de vida de sus usuarios a través de los programas de entrenamiento, con el personal y la dotación adecuada para satisfacer las necesidades y objetivos de cada cliente.



FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El objetivo del humanismo es forjar un ser íntegro, que esté en la capacidad de mejorar su calidad de vida a través de los buenos hábitos y el servicio a la comunidad. Es por eso que MULTIGYM a través de sus programas de entrenamiento guiados por profesionales de la salud, propone que los clientes se beneficien no sólo a nivel estético, sino también a nivel vital con el objetivo de obtener un mejor desarrollo en la cotidianidad.

Para lograr esto MULTIGYM promueve Seminarios que ofrecen a sus usuarios y empleados la oportunidad de obtener conocimiento y desarrollar competencias en temas centrados alrededor de la salud, el entrenamiento, el fitness y otras manifestaciones deportivas, para consolidar los conocimientos para entrenar y ser entrenado.

MARCO REFERENCIAL

MULTYGYM formará una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), creada en la legislación colombiana por la Ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que consta en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse



también en los registros correspondientes. Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Las acciones y demás valores que emita la SAS no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

¿Por qué es importante para MULTIGYM una sociedad por acciones simplificadas?

Este tipo de sociedad es la más flexible para MULTIGYM porque no requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos debido a que no tiene que hacer reformas legales cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar. El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

“El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios, recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS sólo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.

Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.

Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La



SAS no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderá al representante legal designado por la asamblea.”

(Comercio, s.f.)

El proyecto del MULTIGYM hará referencia a la normatividad existente en Colombia sobre este tema, a saber:

Ley 181 de 1995: En quizás la más importante, pues coloca al deporte como tema de política de Estado. Sus objetivos generales son el patrocinio, fomento, masificación, divulgación, planificación, coordinación, ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar para el desarrollo de una formación física y espiritual adecuadas. El fomento de la educación física y la creación del Sistema Nacional del Deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre la educación extraescolar y la educación física para garantizar el acceso al individuo y de la comunidad al conocimiento y práctica del deporte

Ley 1014 de 2006: Tiene como objetivo promover el espíritu de emprendimiento en todos los centros educativos del país y disponer de unos principios normativos que sienten las bases para una política de estado y un marco jurídico e institucional que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas

Ley 1258 de 2008 permite la creación de sociedades por acciones simplificada, que puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, que son los responsables hasta el monto de sus respectivos aportes, y será una sociedad de capitales cuya naturaleza va a ser comercial, independientes de las actividades previstas en su objeto social



INVESTIGACIÓN

En Bogotá se puede encontrar una gran variedad de centros de crossfit, los cuales son elegidos según su ubicación, tarifas, equipos y personal, a continuación se nombraran dos de estos gimnasio, los cuales quedan ubicados cerca de MULTIGYM:

TROPA CROSSFIT

PRECIOS:

1. La clase de cortesía no tiene precio
2. 1 mes \$270.000
3. Sesión de entrenamiento \$25.000
4. Tiquetera 320.000 y tiene vigencia de 2 meses
5. 3 meses \$710.000
6. 6 meses \$1.300.000
7. 1 año \$2.400.000

Los anteriores precios, se brindan con un horario limitado al público en los horarios de lunes a viernes de 6am a 10am y de 5pm a 9pm; sábados de 9am a 1pm. Las clases son grupales, con un cupo máximo de 17 personas. No hay opción de entrenamiento personalizado



IMPALA CROSSFIT

PRECIOS:

1. La clase de cortesía no tiene precio
2. 1 mes \$300.000
3. Sesión de entrenamiento \$30.000
4. Tiquetera 350.000 y tiene vigencia de 2 meses
5. 3 meses \$800.000
6. 6 meses \$1.500.000
7. 1 año \$3.000.000

Los anteriores precios, se brindan con un horario ilimitado al público en los horarios de lunes a sábado de 5:30 am a 10:30 am y de 4pm a 9pm, son clases grupales, con un cupo máximo de 20 personas. No hay opción de clases personalizadas.



MATRIZ DOFA TROPA, IMPALA CROSSFIT:

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>-Falta de atención a clientes, cuando las clases son masivas no se cuentan con instructores suficientes para una atención personalizada.</p> <p>-Maquinaria desgastada o en mal Estado que no se le ha realizado mantenimiento, o no se le ha hecho el pertinente cambio.</p> <p>-Poca fidelización de clientes que no encuentran los resultados esperados por falta de seguimiento, tiempo o falta de asesoría nutricional.</p> <p>-Los entrenadores no están pendientes de la forma que los clientes requiere, para evitar lesiones o malos entendidos</p> <p>- No mantienen un horario constante, solo hay jornada diurna y nocturna.</p> <p>-En ocasiones los entrenadores no son profesionales de la salud, solo son certificados por la marca CrossFit en un fin de semana y su experiencia formativa es netamente empírica.</p>	<p>-Instalaciones remodeladas recientemente</p> <p>-Es un punto para socializar con las demás personas y hacer deporte a la vez</p> <p>- Las rutinas son variadas</p> <p>-Realizan actividades competitivas, voluntarias, donde los usuarios demuestran las aptitudes obtenidas durante el entrenamiento.</p>



AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Poca fidelidad de los clientes en el gimnasio. - Competencia desleal - Las personas prefieren realizar deporte en espacios abiertos - Los parques deportivos cuentan con máquinas de ejercicio al aire libre y clases de aeróbicos Gratuitos para la comunidad. - Las personas buscan otro tipo de actividad para seguir con la práctica de ejercicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - La demanda cada vez es mayor ya que las personas se preocupan más por su apariencia y salud. - Descuentos en la membresía mayor a un mes. - Se aprovecha para vender diferentes tipos de asesoría, como el entrenamiento personalizado, nutricional y de relajación. - Ofrecer diferentes actividades de la rutina diaria como estrategia de integración (clases de rumba, spinning, aeróbicos etc.)

Conclusiones DOFA

-MULTIGYM contratara personal capacitado en el área de la salud, que brinde un óptimo servicio, durante las clases y fuera de ellas con el fin de lograr los objetivos deseados por el cliente.

-Se realizará constante mantenimiento al establecimiento, como a la indumentaria para no generar inconformidad para nuestros clientes.

-La locación se establecerá en un local amplio, y fuera de una zona donde el ruido pueda afectar la comodidad de los vecinos, también para que los usuarios puedan disfrutar de un entrenamiento sin restricciones.



SEGMENTOS DE MERCADO

La segmentación de mercado es el proceso que divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. Esto permite optimizar recursos y utilizar de manera eficiente los esfuerzos de marketing. (Osterwalder & Pigneur, 2016)

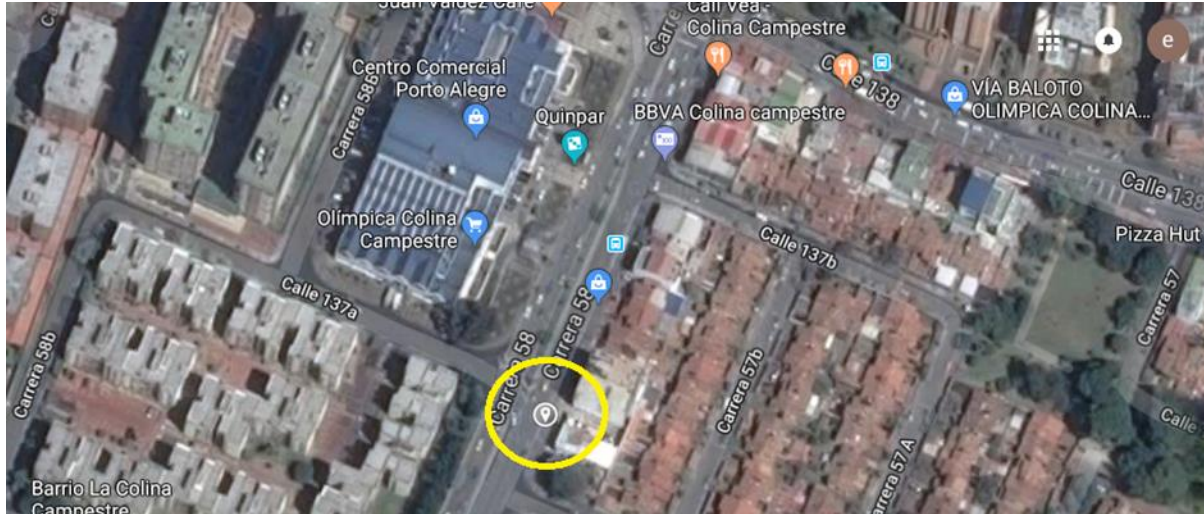
Por esta razón MULTIGYM se enfocará a todos los clientes mediante el diseño de programas de entrenamiento, bienestar, acondicionamiento físico; fundamentándose en una planificación estructurada, procesos metodológicos y acompañamiento de profesionales en el área de la salud, los cuales realizarán las respectivas evaluaciones que permitirán conocer el procedimiento que se aplicará en nuestros usuarios.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

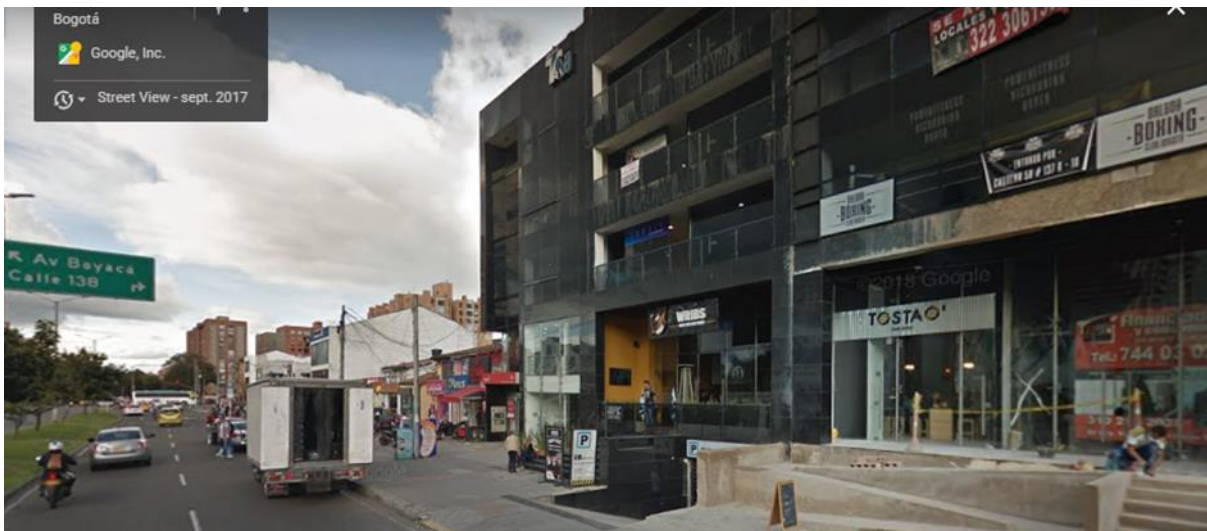
Posible ubicación geográfica para la implementación del proyecto MULTIGYM clasificado como urbano, esta zona se hace atractiva por su potencial en la ubicación de la ciudad de



Bogotá, localidad de suba, barrio Colina Campestre.



Posible lugar para la implementación del proyecto MULTIGYM / avenida villas con 138.



captura fotográfica desde Google Maps, 2018

UBICACIÓN DEMOGRÁFICA

Criterios de segmentación de mercado

Hombres, mujeres, niños y jóvenes mayores de 14 años aparentemente sanos, con un nivel socio cultural amplio, que habiten en la zona de colina campestre y sus alrededores (estrato 4, 5 y 6), en esta zona podemos encontrar en su mayoría personas con un nivel de educación técnico o



profesionales, sus ingresos deben estar por encima de 3 SMMLV, debido a las características de la población para MULTIGYM es importante tener estos atributos porque son las que revelan que el usuario valora la inversión que hace en la empresa y el servicio.

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

El estilo de vida de la población está directamente relacionada a personas que estén dispuestas al cambio con el fin de mejorar su condición de salud y bienestar incluyendo sus niveles asertivos en el trato con los semejantes comprometiendo los valores y creencias religiosas como de igual forma respetando los pensamientos políticos entre otras cuestiones de discusión.

En relación a lo anterior dentro de los estilos de vida a los cuales se quiere impactar son a personas que les guste estar en buena condición física tomando la actividad física como un hábito de vida saludable y como un compromiso con el mismo entorno del que se rodea.

Por otro lado los rasgos de personalidad serán importantes para este proyectos aquellos que sean extrovertidos, tienen la posibilidad de generar adherencia a la actividad física a otras personas funcionaria como contagio por la difusión efectiva que puede generar una persona extrovertida.

Por último el nivel socioeconómico será importante ya que impactamos a personas que desean lo mejor y que ellos sean los únicos que pueden adquirir un servicio como el del MULTIGYM.



MULTIGYM tendrá un mercado de masas segmentado por los dos servicios que prestará que son alta CROSSFIT y KICK BOXING , el usuario podrá escoger alguno de estos servicios al comenzar su entrenamiento.

PROPUESTA DE VALOR

En los últimos tiempo se identifica un sin número de gimnasios donde implementan diversas estrategias de actividad física para la salud y el deporte comprometiendo masas de población aparentemente sanas y personas con algún tipo de condición de enfermedad crónica no transmisible es por esto que el segmento de mercado crece porque incluyen a muchas personas para cumplir un objetivo común y es el de adherir hacia la actividad física para la salud.

Por lo anterior se requiere urgente un modelo de negocio que genere el máximo de servicios para tener una a adherencia a los ejercicios eficiente y con la mejor prestación de servicio en el área de actividad física para la salud en la ciudad de Bogotá.

En un principio se implementara como mínimo 2 servicios para el entrenamiento obteniendo los mejores profesionales en el área del Crossfit y Kick Boxing, como también proyectado implementar hasta 7 servicios más de entrenamiento para la salud.

KICK BOXING

“Es la Combinación de aerobics con juegos de simulación de todo tipo de artes marciales y deportes de contacto como Karate, Taekwondo, Boxeo, Kick Boxing, o cualquier otra arte marcial. Sus movimientos básicos, se basan en golpes de puño y pierna, en desplazamientos, guardias, esquivas, etc. y todo esto se hace siguiendo el ritmo de la música.” (Body, s.f.)

Horarios de las clases de lunes a viernes 5:30am 6:30am 7:30 am 5:30 pm 6:30 pm
7:30pm pm y sábados de 8:00 am y 9:00 am



CROSSFIT

“Variedad de movimientos funcionales realizados a alta intensidad. Todos los entrenamientos Crossfit se basan en movimientos funcionales, y estos movimientos reflejan los mejores aspectos de gimnasia, levantamiento de pesas, correr, remar y más. Estos son los movimientos centrales de la vida.” (Glassman, s.f.)

Horarios de las clase de lunes a viernes 5:30 am 6:30 am 7:30 am 8:30 am 5.30 pm 6:30 pm 7:30 pm 8:30 pm y sábados 8:00 am 9:00 am 10:00 am

El servicio será prestado en las clases grupales de Crossfit y Kick Boxing. En la parte de Crossfit estarán dos entrenadores profesionales en cultura física deporte y recreación certificados en nivel 1 en Crossfit. En la parte de Kick Boxing estará a cargo un entrenador profesional en cultura física deporte y recreación, certificado en Kick Boxing. También se prestará el servicio personalizado si el usuario no quiere participar en las clases grupales

Cada clase tendrá una capacidad máxima de 15 personas. Para poder tomar una clase, el usuario deberá registrarse una hora antes en una aplicación que tendrá disponible MULTYGYM, con el fin de organizar los horarios diarios.

Durante la permanencia del usuario en MULTIGYM, se le hará un acompañamiento en las partes de entrenamiento y de nutrición, con evaluación trimestral de su condición física y progresos. Se pretende que el usuario esté siempre acompañado durante todo su proceso en MULTYGYM.



CANALES

Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia. Los canales tienen, entre otras, las funciones siguientes:

- dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa;
- ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de una empresa;
- permitir que los clientes compren productos y servicios específicos;
- proporcionar a los clientes una propuesta de valor;
- ofrecer a los clientes un servicio de atención posventa. (Osterwalder & Pigneur, 2016)

A continuación se evidenciaron las herramientas que MULTYGYM y los procesos de disipación del producto en el mercado.

Información

La publicidad se realizará a través de medios de comunicación entre los cuales enfatizamos:

- Redes sociales “Instagram, Facebook, twitter, Snapchat”.
- Por medios audiovisual “YOUTUBE”.
- Propagandas, televisión y radio (si es posible)
- Volantes.
- Tarjetas de presentación.
- Eventos masivos.
- Referencias de los clientes.

Evaluación

MULTYGYM realizara encuestas al cliente para evaluar las instalaciones, clases y personal de MULTYGYM cada trimestre



Compra

MULTYGYM le ofrecerá al usuario diferentes formas para que pueda pagar el servicio:

Efectivo

Consignación bancaria- transferencia

Datafono

Entrega

El usuario en el momento de pagar por el servicio lo tomara directamente en las instalaciones de MULTYGYM y en los horarios establecidos

Posventa

MULTYGYM venderá aparte del servicio indumentaria como camisetas, busos y pantalones con el logo de MULTYGYM y en la parte de equipamiento lazos, calleras, muñequeras y guantes

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. La relación puede ser personal o automatizada. Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los siguientes fundamentos:

- Captación de clientes: es una habilidad esencial cuando un negocio está en lanzamiento, donde se conoce, identifican las necesidades y se satisfacen con una oferta personalizada.

En el caso de MULTYGYM se realizara la captación de clientes por medio de los afiliados dándonos referidos se les llamara o enviara un correo electrónico y se le ofrecerá una clase de cortesía



- Fidelización de clientes: consiste en lograr que un cliente (un consumidor que ya ha adquirido un producto o servicio) se convierta en un cliente fiel al producto, servicio o marca; es decir, se convierta en un cliente asiduo o frecuente. (Arturo, 2013)

En el caso de MULTIGYM al cliente se le estará haciendo un seguimiento de su entrenamiento con la parte de nutrición y entrenamiento para que se sienta que le importa a la empresa, también se sacaran promociones en fechas específicas como mes de la madre, mes del padre, y mes de amor y la amistad

- Estimulación de las ventas (venta sugestiva). (Osterwalder & Pigneur, 2016): son aquellas herramientas y estrategias en el sector comercial dedicadas a la presentación y expansión del conocimiento de un producto. Puede ser dar a conocer un nuevo producto o los cambios en precio, calidad, tamaño de un producto ya existente, con el fin de incentivar a los consumidores a comprar nuestro producto.

En el caso de MULTYGYM publicaremos videos en redes sociales de los usuarios hablando de los cambios que han tenido desde que comenzaron a tomar el servicio evidenciando los cambios físicos

En MULTIGYM, se aplicará la asistencia personal y exclusiva

- Asistencia personal: El cliente se comunicará con nuestro personal de servicio al cliente, para agendar su clase de cortesía, esto se puede dar de forma presencial, telefónica, por correo electrónico, redes sociales o por la página web. La clase de cortesía no tendrá ningún costo, pero se considera un elemento clave para establecer la relación base con el cliente.

- Asistencia exclusiva: MULTIGYM posee profesionales en el área de la salud, los cuales están en la capacidad de resolver todas las dudas de forma personal dentro del establecimiento. Una vez el cliente sea usuario de nuestros servicios, podrá programar una cita con nuestros



profesionales y obtener las asesorías que desee dentro del establecimiento, sin la necesidad de tener que acudir a otros productos.

- Comunidades: MULTIGYM asistirá a eventos masificados de fitness, donde mostrará presencia, apoyo y también captará clientes a través del establecimiento de relaciones con diferentes medios (empresas, entidades educativas, entidades de bienestar y salud, el distrito, entre otras).

ACTIVIDADES CLAVE- PRODUCCIÓN

En la producción se tienen en cuenta ciertas cualidades como: la edad, la capacidad motriz, los ejercicios aplicados, la frecuencia, intensidad, volumen y repeticiones de las actividades para poder evaluar a una persona. El objetivo es brindar un estímulo de entrenamiento significativo por medio de movimientos funcionales, constantemente variados, ejecutados a alta intensidad.

Características a tener en cuenta para una buena productividad son: Resistencia y consumo energético durante la actividad.

Preparación Psicológica: Esto ayudará a la preparación de cada sujeto para sus entrenamientos y a la motivación en el cumplimiento de sus metas.



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

En MULTIGYM cómo nuestro equipo de trabajo la ayuda en el proceso de cumplir sus objetivos con una buena programación del ejercicio y un seguimientos trimestral para logra que los usuarios cumplan sus objetivos por los cual nos escogieron

ASOCIACIONES CLAVES

Se da mediante colaboración directa entre empresas no competidoras con el objetivo de ampliar o mejorar los modelos de negocio individuales. Suelen ser proveedores de servicios a los que acudimos para completar la propuesta de valor. (Mg. Jorge E. Manrique Chávez 2015)

Para MULTYGYM es muy importante forjar sociedades, debido a que son un pilar importante en los modelos de negocios. Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocios, reducir el riesgo o adquirir recursos. Por la naturaleza de nuestro negocio vamos tener socios claves en dos áreas:

Proveedores de materias primas: MULTIGYM busca trabajar con Socios Claves que sean Innovadores y nos brinden materias primas y maquinaria de punta que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Para nuestro caso es necesario contar con empresas que nos brindan materiales y uniformes para nuestros entrenadores; en este caso sacaremos provecho de nuestras redes sociales, donde impulsaremos la imagen de las marcas que apoyen el negocio.

Proveedores de Servicios: MULTIGYM busca Igualmente con este grupo de Socios Claves, claramente revisando sus propuestas con anterioridad, teniendo en cuenta sean de gran valor para llevar soluciones a nuestros clientes. Ya que no hay que tomar los servicios solo por las



apariencias de la marca o cantidad de referencias. Hay que tener en cuenta los valores de los proveedores y su organización. Para realizar nuestras alianzas es necesario tener en cuenta:

- MULTIGYM antes de sellar la alianza, piensa en sus objetivos. Con frecuencia, cuando una alianza da buenos resultados, se hace evidente que las metas y los objetivos de los socios son compatibles. Por ejemplo Wodify, es la aplicación que utilizaremos para gestionar el nivel financiero y organizacional, a través de esta llevaremos el proceso de avance a nivel de entrenamiento de los clientes, reserva de clases y también el crecimiento de la empresa a nivel económico y poblacional.
- Es necesario pensar cuidadosamente quien administra la alianza; este siempre debe tener un carácter legal, debe estar administrada por uno de los socios. Es imposible hacerlo a través de un comité. Y debe quedar claro desde el principio que la gente que maneja la empresa conjunta sólo se mide por su rendimiento.
- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Para nosotros es muy importante crear alianza con empresas que nos presten un servicio útil, y que nosotros no podemos prestar a nuestros clientes para completar un mejor servicio. La empresa que fabrica utensilios deportivos tanto para los clientes y los profesionales de la salud, son empresas que nos serian útiles y evitarían sobrecostos a nuestra empresa.

MULTIGYM también creara espacios de entrenamiento para personas consideradas como imágenes de empresas visibles o personas consideradas importante en el medio del fitness, con el fin de captar clientes.

Por otro lado, involucrando la salud y nutrición, crearemos alianza con marcas de suplementos, con el fin de tener un ingreso adicional y promover la marca.



- Competencia: Alianzas estratégicas entre competidores: MULTIGYM promoverá la alianza con gimnasios que se caractericen por dictar crossfit en todo Colombia y si es posible en Latinoamérica. Con el fin de que si nuestros clientes viajan y desean entrenar tengan una recomendación y una buena atención en su visita.

- Relaciones de comprador suplidor para asegurar disponibilidad de materiales: Sería una decisión inteligente generar una relación laboral de confianza mutua, en la cual él pueda contar con nuestros servicios regulares y nosotros podamos esperar lo mismo. Teniendo una asociación basada en la confianza, nuestro proveedor ante un problema siempre nos avisará para que podamos prevenir peores consecuencias. MULTIGYM gana y la empresa competidora también.

- Ampliar los canales de distribución a través de los cuales la empresa comercializa sus productos/servicios.

- Fortalecer el contacto posventa o los servicios complementarios que ofrece la compañía.

- Disminuir costos de operación al compartir esfuerzos comerciales, de marketing o logísticos

Es muy importante crear estas asociaciones ya que nos permiten: Optimización y Economía de Escala La forma más básica de asociación o relación de comprador y suplidor se diseña para optimizar la disponibilidad de recursos y actividades.



RECURSOS CLAVES

RECURSO	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
FISICOS			
ARRIENDO DE BODEGA Y ADECUAMIENTO	1	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00
TECNICOS			\$ 9.484.162,00
Estructura M 24 Pared	2	\$ 4.742.600,00	\$ 9.484.162,00
Caja De Salto	10	\$ 276.000,00	\$ 2.760.000,00
BALONES DE 10 LIBRAS	8	\$ 133.110,00	\$ 1.064.880,00
BALONES DE 14 LIBRAS	8	\$ 137.610,00	\$ 1.100.880,00
BALONES DE 20 LIBRAS	8	\$ 145.710,00	\$ 1.165.680,00
BALONES DE 24 LIBRAS	5	\$ 157.400,00	\$ 1.259.200,00
REMOS	4	\$ 5.171.900,00	\$ 20.687.600,00
BICICLETA DE AIRE	2	\$ 5.494.000,00	\$ 10.988.000,00
BARRAS DE LEBANTAMIENTO	18	\$ 621.810,00	\$ 11.178.000,00
ESTANTERIA	1	\$ 529.000,00	\$ 529.000,00
BANCO	4	\$ 517.900,00	\$ 2.071.600,00
COGIN ABDOMINAL	15	\$ 69.900,00	\$ 1.048.500,00
MANCUERNAS	20	\$ 66.510,00	\$ 1.330.200,00
PESAS RUSAS	20	\$ 114.210,00	\$ 2.284.200,00
ANILLAS	10	\$ 332.900,00	\$ 3.329.000,00
CUERDA DE ACENSO	3	\$ 399.900,00	\$ 1.199.700,00
CRONOMETRO	1	\$ 749.900,00	\$ 749.900,00
COLCHONETAS	15	\$ 50.000,00	\$ 750.000,00
DISCOS	40	\$ 300.000,00	\$ 12.000.000,00
INTELETUALES			
CERTIFICACION CROSSFIT 1	2	\$ 3.000.000,00	\$ 6.000.000,00
CERTIFICACION KICKBOXING	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
SPOTIFY	1	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
ACIMPRO	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
WODDIFY	1	\$ 221.200,00	\$ 221.200,00
HUMANOS			
ENTRENDOR CROSSFIT	2	\$ 25.000,00	\$ 3.500.000,00
ENTRENADOR KICKBOXING	1	\$ 25.000,00	\$ 3.000.000,00
GERENTE	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
ECONOMICO			\$ 119.815.702,00



La inversión inicial es de \$119.815.702.000 donde un socio pone el 50% y 2 socios más pone el otro 50% no se sacara préstamo bancario

FUENTES DE INGRESO

El término ingreso tiene básicamente dos significados: las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios, y el conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos; con esto se dice que MULTIGYM se dedicara a la explorar su viabilidad y prosperidad, analizando los precios y servicios que manejan las competencias ofreciendo las siguientes tarifas:

Para cada segmento de clientes identificado de MULTIGYM, encontramos una o más fuentes de ingresos gracias a la venta de nuestro producto. Para esto debemos conocer muy bien el valor y lo que diferencia nuestro producto para que al momento de ofrecerlo al cliente tenga una percepción positiva y esté dispuesto a pagar por él. También es importante vigilar las formas de pago, para evitar influencias en los ingresos.

A continuación se mencionara algunas fuentes de ingresos generadas de diferentes formas:

- **Membresía:** se paga una cuota periódica para hacer uso del servicio.
- **Publicidad:** se obtienen ingresos gracias a la visibilidad del producto en el sector, en nuestro caso patrocinadores o eventos masivos que promocionen nuestros establecimientos.
 - **Recomendaciones a terceros:** nuestros clientes se sienten a gusto con nuestro servicio y por esto nos recomiendan.

Según el origen de los ingresos acudiremos a diferentes formas de fijación de precios:



- Precios fijos: podemos fijar cada servicio con un precio, cobrar por los que desee adquirir el cliente teniendo en cuenta la propuesta de valor y el por volumen

PRESIOS DE CROSSFIT

10 clases \$200.000

Mes ilimitado \$260.000

Semestre \$ 695.000

Año \$ 2.090.000

PRESISOS DE KICK BOXING

10 clases \$ 180.000

Mes ilimitado \$ 240.000

Trimestre \$ 645.000

Semestre \$ 1.150.000

Año \$ 1.890.000



EVALUACION FINANCIERA

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	10 claes Cross	\$200.000	20	\$4.000.000
2	Mes ilimitado CROSS	\$260.000	30	\$10.400.000
3	Trimestre Cross	\$231.666	20	\$4.633.320
4	Semestre Cross	\$216.666	6	\$1.299.996
5	Año Cross	\$174.166	4	\$696.664
6	10 clases KIT	\$180.000	5	\$900.000
7	mes ilimitado KIT	\$240.000	12	\$2.880.000
8	TRImestre KIT	\$218.000	15	\$3.270.000
9	semestre Kit	\$191.666	6	\$1.149.996
10	Año kit	\$157.500	5	\$787.500
11	Personalizado	\$400.000	20	\$8.000.000
			TOTAL INGRESOS	\$38.017.476

Precio Promedio

285.846



PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	\$10.000.000	1	\$10.000.000
F2	Nomina fija	\$9.750.000	1	\$9.750.000
	Internet Claro	\$150.000	1	\$150.000
	Woddify	\$221.200	1	\$221.200
	Spotify	\$14.000	1	\$14.000
	Acimpro	\$300.000	1	\$300.000
				\$0
				\$0
				\$0
TOTAL COSTOS FIJOS				\$20.435.200

COSTOS VARIABLES				
COD		PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PRO
V1	Depreciacion de activos (5 años)	\$1.644.000	1	\$1.644.000
V2	Aseo	\$500.000	1	\$500.000
V3	Agua	\$290.000	1	\$290.000
V4	luz	\$180.000	1	\$180.000
V5	Nomina variable	\$1.750.000	1	\$1.750.000
V6	Mantenimiento	\$200.000	1	\$200.000
				\$0
				\$0
				\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$4.564.000

numero de sevicios **140**

Costo Variable Unitario **\$32.600**



COSTO NOMINA					
COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	HORAS MENSU	COSTO MENSUAL
H1	ADMINISTRADOR	\$1.500.000	1	192	\$1.500.000
H2	Entrenador Cross	\$25.000	2	96	\$4.800.000
H3	Entrenador kit	\$25.000	1	138	\$3.450.000
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
TOTAL COSTOS FIJOS					\$9.750.000

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{PE} = \frac{\$20.435.200}{\$285.846 - \$32.600}$$

$$\text{PE} = 80,69318166 \text{ Servicios}$$

81

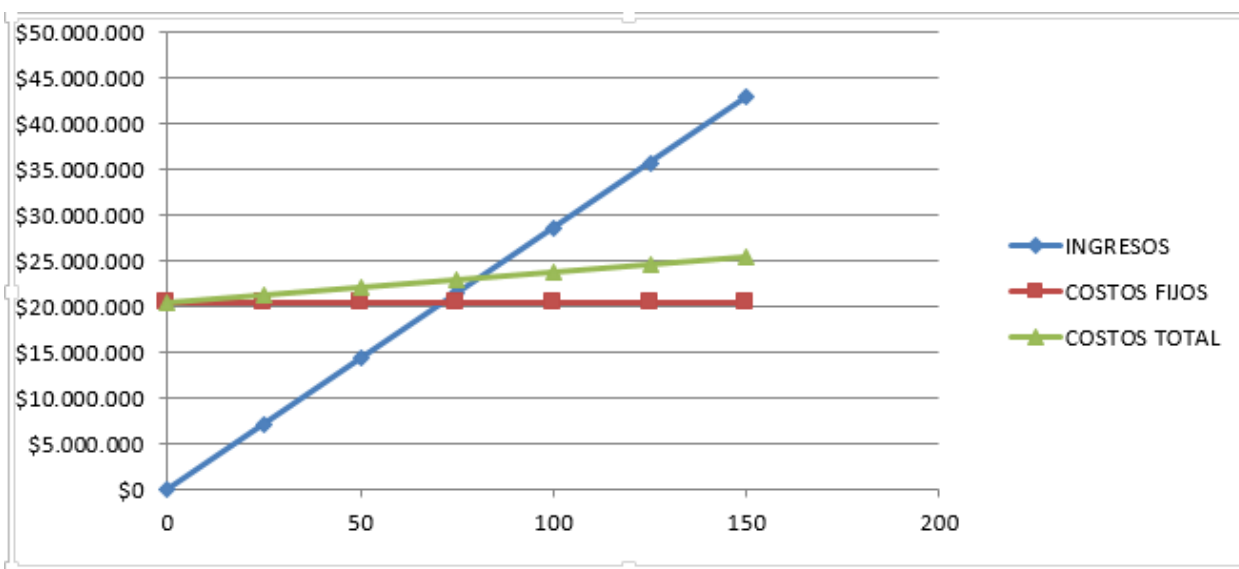
$$\text{Valor de Equilibrio} = \text{Punto de Equilibrio} * \text{Precio Unitario}$$

$$\text{PE} = 80,69318166 \quad \$285.846$$

$$\text{VE} = \$ 23.065.798 \text{ Pesos}$$



PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	\$0	\$20.435.200	\$20.435.200
25	\$7.146.142	\$20.435.200	\$21.250.200
50	\$14.292.284	\$20.435.200	\$22.065.200
75	\$21.438.426	\$20.435.200	\$22.880.200
100	\$28.584.568	\$20.435.200	\$23.695.200
125	\$35.730.711	\$20.435.200	\$24.510.200
150	\$42.876.853	\$20.435.200	\$25.325.200



EVALUACIÓN DEL IMPACTO

IMPACTO SOCIAL: MULTIGYM por medio de la actividad física estará ayudando a nuestros usuarios en la prevención de la obesidad, hipertensión arterial, Diabetes mellitus y dislipidemia ya que estas son enfermedades muy comunes en nuestra sociedad por los malos hábitos alimenticios y el sedentarismo.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MARTINEZ, C. (2012). ADMINISTRACION. En *DISEÑO Y GESTION* (pág. 10). BOGOTA..
tiempo, R. e. (24 de febrero de 2017). *El tiempo*. Obtenido de

<https://www.eltiempo.com/colombia/medellin/negocios-del-sector-fitness-cogen-cada-vez-mas-fuerza-60820>

Glassman, G. (s.f.). *Crossfit* . Obtenido de que es crossfit : <https://www.crossfit.com/what-is-crossfit>

OMS. (2003). *Organización Mundial de la Salud*.

body, H. (s.f.). *Hard body* . Obtenido de clase de kick Boxing:

<https://www.hardbody.com.co/clases-de-kick-boxing>

Comercio, C. d. (s.f.). *Camara de Comercio* . Obtenido de Como crear su negocio :

<http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa/seleccione-el-tipo-de-sociedad-a-constituir/sociedad-poracciones-simplificada>



