



LEONES DE ZIPAQUIRA

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

JUAN SEBASTIAN ZAMBRANO RODRIGUEZ

Asesor:

JUAN CARLOS CORREDOR

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Diciembre 2023

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
NOMBRE.....	¡Error! Marcador no definido.
LOGOTIPO.....	¡Error! Marcador no definido.
SLOGAN	¡Error! Marcador no definido.
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	6
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	8
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR	11
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO.....	13
CAPITULO III: CANALES	16
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	18
CAPITULO V: INGRESOS	21
CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES.....	21
CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES	26
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	29
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....	31
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	32
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	37
REFERENCIAS.....	39



INTRODUCCIÓN

Leones de Zipaquirá



Según (Terreros, D, 2021) Una propuesta de valor es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa. Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.

La historia detrás de Leones de Zipaquirá se origina a partir de una necesidad latente en la comunidad. Observé que en Zipaquirá, muchas personas carecían de un entrenamiento deportivo estructurado y enfocado, así como de un espacio donde pudieran perseguir sus metas atléticas con el respaldo y la orientación adecuada. Fue entonces cuando decidí transformar mi sueño personal en una realidad que pudiera beneficiar a la comunidad y canalizar mi pasión por el alto rendimiento en el mundo del atletismo hacia la formación de atletas excepcionales.

Como atleta de alto rendimiento, siempre soñé con entrenar a otros atletas para alcanzar su máximo potencial. La falta de un ambiente que fomentara el crecimiento holístico y el desarrollo de habilidades técnicas en Zipaquirá me motivó a dar vida a Leones de Zipaquirá. Mi objetivo era proporcionar a las personas un lugar donde pudieran experimentar un entrenamiento deportivo de alta calidad, diseñado de manera personalizada y adaptado a sus objetivos individuales.



Con una experiencia de 1 año trabajando en este proyecto, he tenido la oportunidad de formar parte de Great Warriors, un grupo de triatletas dirigido por el campeón mundial de ultraman. Durante 6 meses, pude adquirir conocimientos valiosos y técnicas de entrenamiento que ahora aplico en Leones de Zipaquirá para brindar un enfoque basado en resultados y de alta calidad.

La palabra "running" es un término en inglés que se utiliza comúnmente para referirse a la actividad de correr o correr a pie como forma de ejercicio físico y deporte. Es una de las actividades deportivas más populares en todo el mundo y a menudo se practica tanto de forma recreativa como competitiva. El running implica moverse a pie a una velocidad mayor que caminar, generalmente a un ritmo constante, y puede realizarse en diversas distancias, desde carreras cortas de 5 kilómetros hasta maratones de 42.195 kilómetros o más.

El running se ha convertido en una actividad física muy popular debido a sus numerosos beneficios para la salud. Algunos de estos beneficios incluyen la mejora de la resistencia cardiovascular, la quema de calorías para el control del peso, el fortalecimiento de los músculos y articulaciones, la liberación de endorfinas que mejoran el estado de ánimo y la reducción del estrés. Además de sus beneficios para la salud, el running también fomenta la socialización y la creación de comunidades de corredores que comparten una pasión por este deporte.

El enfoque central de nuestro negocio es abordar la falta de apoyo teórico y direccionamiento adecuado en los entrenamientos para ayudar a los atletas a cumplir sus objetivos de manera más eficiente. Entendemos que la falta de orientación puede obstaculizar el progreso y dificultar el alcance de metas deseables. Por lo tanto, nos esforzamos por brindar un enfoque integral que combine entrenamiento técnico y apoyo teórico, con el fin de que los atletas logren resultados tangibles y duraderos.

El pénsum de mi carrera ha sido fundamental para la creación y desarrollo de nuestro producto/servicio. Materias como eventos y escenarios, administración de empresas, entrenamiento personalizado y grupal, entrenamiento deportivo, introducción a la cultura física, biomecánica, fisiología, masajes y nutrición han aportado los cimientos necesarios para construir un programa completo y sólido. Estos conocimientos nos permiten ofrecer a nuestros atletas una experiencia única y efectiva que abarca todos los aspectos de su desarrollo atlético y personal.

En resumen, Leones de Zipaquirá nace de la pasión por el deporte y la voluntad de llenar un vacío en la formación atlética de la comunidad. Nuestra meta es impulsar a cada atleta hacia su mejor versión, ofreciendo una combinación única de entrenamiento técnico, apoyo teórico y orientación personalizada. Con base en una



sólida formación académica y experiencia laboral, hemos construido un espacio donde los leones en potencia pueden convertirse en verdaderos campeones.

La palabra "running" es un término en inglés que se utiliza comúnmente para referirse a la actividad de correr o correr a pie como forma de ejercicio físico y deporte. Es una de las actividades deportivas más populares en todo el mundo y a menudo se practica tanto de forma recreativa como competitiva. El running implica moverse a pie a una velocidad mayor que caminar, generalmente a un ritmo constante, y puede realizarse en diversas distancias, desde carreras cortas de 5 kilómetros hasta maratones de 42.195 kilómetros o más.

El running se ha convertido en una actividad física muy popular debido a sus numerosos beneficios para la salud. Algunos de estos beneficios incluyen la mejora de la resistencia cardiovascular, la quema de calorías para el control del peso, el fortalecimiento de los músculos y articulaciones, la liberación de endorfinas que mejoran el estado de ánimo y la reducción del estrés. Además de sus beneficios para la salud, el running también fomenta la socialización y la creación de comunidades de corredores que comparten una pasión por este deporte.

El club Leones de Zipaquira esta registrado ante la liga de Cundinamarca y el instituto de Zipaquirá.

Para llevar al Club Leones a un nivel superior en los próximos años y convertirlo en una empresa aún mejor en el futuro, es esencial enfocarse en varias áreas clave:

1. **Desarrollo de Atletas:** Continuar invirtiendo en el desarrollo de tus atletas es fundamental. Esto puede incluir la identificación de jóvenes talentos, proporcionar entrenamiento de alta calidad y oportunidades para competir a nivel local, nacional e internacional. Además, considera establecer programas de alto rendimiento que ayuden a tus atletas a alcanzar su máximo potencial.
2. **Mejora de Mensualidades:** Evalúa constantemente tus estructuras de tarifas y mensualidades. Asegúrate de que sean competitivas en el mercado y que ofrezcan un valor excepcional a tus miembros. También puedes considerar opciones de pago flexibles para atraer a un público más amplio.
3. **Diversificación de Programas:** Amplía tu oferta de programas y servicios. Además de las clases grupales y entrenamientos personalizados, podrías explorar áreas como la preparación física para diferentes deportes, clases de nutrición y bienestar, o incluso programas para niños y jóvenes. Esto aumentará tu alcance y atraerá a una variedad de miembros.
4. **Marketing y Promoción:** Invierte en estrategias de marketing efectivas. Esto incluye una presencia sólida en las redes sociales, la promoción de tus éxitos y logros,



la creación de contenido educativo relacionado con el atletismo y el running, y la colaboración con influenciadores locales o atletas destacados.

5. **Mejora de Infraestructura:** Si tienes un espacio físico para tus entrenamientos, considera mejoras en la infraestructura. Esto podría incluir la adquisición de equipo de vanguardia, la creación de instalaciones más cómodas y atractivas, y la expansión de tus instalaciones si es necesario para acomodar un crecimiento.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La fundamentación humanística del club de atletismo "Leones de Zipaquirá", especializado en atletas de alto rendimiento y running, se basa en una filosofía centrada en el crecimiento integral de los individuos, donde el deporte se convierte en una herramienta para desarrollar tanto el cuerpo como la mente, y donde los valores éticos y la conexión con la comunidad son fundamentales.

Misión del Club Deportivo "Club Leones":

Nuestra misión es llevar el cuerpo al límite, tanto físico como mental, para crear atletas fuertes, con carácter y personalidad, inspirados en la valentía y majestuosidad de los leones. Según (Seneca, 60 d.c.) nos comenta que “no hay nadie menos afortunado que el hombre a quien la adversidad olvida, pues no tiene oportunidad de ponerse a prueba”, la vida es una montaña rusa de adversidades muchas de ellas físicas y mentales, como aprendimos en las clases de humanidades. En leones nos comprometemos a fomentar clases grupales que brinden conocimientos técnicos a atletas de todos los niveles, desde amateurs y profesionales hasta novatos. Buscamos proporcionar un ambiente de aprendizaje y superación constante, promoviendo la práctica deportiva del atletismo y running en la ciudad de Zipaquirá y sus alrededores.

Visión del Club Deportivo "Club Leones":

Nuestra visión es convertirnos en una institución líder en la formación de atletas completos y en la promoción del deporte del atletismo y running en Zipaquirá, siendo reconocidos por nuestra dedicación a la excelencia deportiva y el desarrollo integral



de nuestros miembros. Buscamos ser un referente en la comunidad deportiva local y aspiramos a expandir nuestro impacto a nivel nacional e internacional. Nuestro objetivo es inspirar a más personas a adoptar un estilo de vida activo y saludable, a través de nuestras clases grupales con enfoque técnico y el apoyo constante de nuestro equipo de entrenadores altamente capacitados.

Valores:

1. **Excelencia:** Buscamos alcanzar los más altos estándares en la formación de nuestros atletas y en la calidad de nuestras clases grupales.
2. **Compromiso:** Nos dedicamos plenamente a apoyar el crecimiento y desarrollo de nuestros miembros, brindando un entorno de aprendizaje y superación continua.
3. **Respeto:** Valoramos y respetamos la diversidad de nuestros atletas, creando un ambiente inclusivo y de apoyo mutuo.
4. **Integridad:** Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras actividades y relaciones, manteniendo la confianza de nuestros miembros.
5. **Pasión:** Nos apasiona el deporte y creemos en su poder para transformar vidas y comunidades.
6. **Innovación:** Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar nuestras clases y servicios, manteniéndonos a la vanguardia en el ámbito deportivo.

Con esta misión y visión, el Club Deportivo "Club Leones" se esfuerza por ser un lugar donde los atletas puedan alcanzar su máximo potencial físico y mental, desarrollar habilidades deportivas excepcionales y construir una comunidad unida y valiente como la de los leones.

1. **Desarrollo Integral:** En el corazón de nuestra filosofía está el compromiso de fomentar el desarrollo completo de nuestros atletas. No solo buscamos mejorar su desempeño en la pista, sino también fortalecer su capacidad mental, emocional y social. Creemos que un atleta exitoso es aquel que se conoce a sí mismo, entiende sus fortalezas y áreas de mejora, y trabaja en su crecimiento en todos los aspectos.
2. **Valores Éticos:** En el club "Leones de Zipaquirá", nos enorgullecemos de inculcar valores éticos en cada aspecto de la formación de nuestros atletas. La honestidad, el respeto, la solidaridad y la responsabilidad son los cimientos de nuestra comunidad deportiva. Creemos que estos valores no solo construyen mejores atletas, sino también ciudadanos ejemplares que contribuyen positivamente a la sociedad.
3. **Educación Holística:** Reconocemos la importancia de educar a nuestros atletas en diversas áreas. Además del entrenamiento físico y técnico, brindamos



educación en nutrición, psicología deportiva, prevención de lesiones y otros aspectos relacionados con el bienestar integral. Esta formación holística no solo mejora su desempeño atlético, sino que también les da las herramientas para llevar una vida saludable y equilibrada.

4. **Compromiso Comunitario:** Creemos que los atletas tienen la responsabilidad de retribuir a la comunidad que los rodea. Fomentamos la participación activa en proyectos de responsabilidad social y actividades que beneficien a la comunidad de Zipaquirá y sus alrededores. Esta conexión con la comunidad refuerza la idea de que somos parte de algo más grande y nos motiva a hacer una diferencia positiva.
5. **Inclusión y Diversidad:** Valoramos y celebramos la diversidad en todas sus formas. Nuestro club es un lugar donde todos son bienvenidos, sin importar su origen, género, habilidades o cualquier otra característica. Fomentamos un ambiente inclusivo donde cada miembro se siente respetado, valorado y parte integral del equipo.
6. **Crecimiento Personal y Deportivo:** Nuestro enfoque es el crecimiento constante, tanto en el ámbito personal como deportivo. Fomentamos una mentalidad de aprendizaje continuo, donde los atletas se esfuerzan por mejorar día a día. Celebramos los logros, pero también entendemos que los desafíos y las derrotas son oportunidades para aprender y crecer.
7. **Coaching Inspirador:** Nuestros entrenadores no solo son expertos en la mejora del rendimiento atlético, sino también en guiar a los atletas en su viaje personal. Actúan como mentores inspiradores, brindando apoyo emocional y orientación para enfrentar los desafíos en la pista y en la vida.
8. **Valores olímpicos:** En el Club Leones de Zipaquirá no solo nos dedicamos al running y el acondicionamiento físico, sino que también abrazamos y promovemos los valores olímpicos en cada paso que damos. Inspirados por el espíritu de excelencia, amistad y respeto que los Juegos Olímpicos representan, hemos incorporado estos valores fundamentales en el corazón de nuestra filosofía y en la experiencia que brindamos a nuestros atletas.

En resumen, la fundamentación humanística del club de atletismo "Leones de Zipaquirá" se basa en la creencia de que el deporte puede ser una plataforma poderosa para el crecimiento personal y el impacto positivo en la comunidad. Valoramos la integridad, la educación holística y el compromiso con la sociedad, creando atletas completos y ciudadanos responsables que trascienden más allá de los límites de la pista.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Según (Mlahotra, N, 2004) La investigación de mercados es un proceso fundamental en la planificación estratégica de cualquier negocio o empresa. Consiste en recopilar,



analizar e interpretar información relevante acerca del mercado en el que opera la empresa, así como sobre los consumidores, competidores y tendencias relevantes. El objetivo principal de la investigación de mercados es tomar decisiones informadas y precisas para diseñar estrategias efectivas y satisfacer las necesidades de los consumidores de manera más eficiente.

Investigación de Mercado del Club Leones de Zipaquirá

1. Objetivo de la Investigación: El objetivo de esta investigación de mercado es comprender la posición actual del Club Leones de Zipaquirá en el mercado de atletismo, analizar la percepción de los atletas y evaluar la demanda de sus servicios. Además, se busca identificar oportunidades de mejora y áreas de crecimiento potencial.

2. Perfil del Club Leones de Zipaquirá:

- **Experiencia:** El club tiene 1 año de experiencia en la formación de atletas de running.
- **Atletas Activos:** Cuenta con 18 atletas activos de running, de los cuales 5 son de alto rendimiento.
- **Total de Atletas:** Hasta la fecha, 45 atletas han pasado por el club.
- **Mensualidades:** Ofrece dos tipos de mensualidad: personalizada a 100.000 pesos colombianos y grupal a 80.000 pesos colombianos.
- **Métodos de Entrenamiento:** Se enfoca en el desarrollo de habilidades técnicas y físicas a través de entrenamientos personalizados y grupales.

3. Métodos Utilizados:

- **Entrevistas:** Se llevaron a cabo entrevistas con atletas activos y ex miembros del club para obtener información cualitativa sobre su experiencia y percepción.
- **Encuestas:** Se aplicaron encuestas a los atletas para recopilar datos cuantitativos sobre su satisfacción con los servicios del club y sus necesidades.
- **Análisis de Datos Secundarios:** Se recopilaron informes de competidores locales y datos sobre la industria del atletismo en la región.

4. Análisis de Datos:

- **Percepción de los Atletas:** Las entrevistas y encuestas revelaron que la mayoría de los atletas valoran positivamente la atención personalizada y la formación técnica que reciben en el club. Los atletas de alto rendimiento destacaron la mejora en su desempeño desde que se unieron.



- **Demanda de Servicios:** Los datos muestran una demanda constante de entrenamiento de running en la región, y algunos atletas expresaron interés en programas de alto rendimiento.
- **Competidores:** Se identificaron otros clubes de atletismo en la zona, algunos con enfoques similares y otros con ofertas distintivas.

6. Insights y Oportunidades:

- **Personalización Valorada:** Los atletas aprecian la atención individualizada. Ofrecer programas de entrenamiento específicos y seguimiento cercano podría aumentar la retención y satisfacción.
- **Potencial de Crecimiento:** La demanda de programas de alto rendimiento sugiere una oportunidad para desarrollar ofertas diferenciadas y atraer a atletas ambiciosos.
- **Competencia:** Si bien hay competidores, el enfoque en valores humanísticos y comunidad puede diferenciar al Club Leones de Zipaquirá.

COMPETIDORES INDIRECTOS	SERVICIOS	PRECIOS
Escuelas deportivas del IMCRDZ	Deportes de todo tipo, planes de entrenamiento grupales, escenarios.	Gratis
Academia de club “Mineros”	Entrenamiento grupal, uniformes.	80.000 mensualidad
Club de tenis “Espartanos”	Entrenamiento personalizado, espacios y escenarios.	50.000 mensualidad

7. Recomendaciones:

- **Continuar con la Personalización:** Reforzar la oferta de entrenamientos personalizados para atender las necesidades específicas de los atletas y mejorar su desempeño.
- **Desarrollo de Programas de Alto Rendimiento:** Diseñar programas de entrenamiento intensivos y especializados para atletas que buscan alcanzar niveles competitivos.
- **Marketing Centrado en Valores:** Comunicar los valores éticos y humanísticos del club en las estrategias de marketing para atraer a atletas que buscan una formación integral.



Esta investigación de mercado proporciona una visión completa de la posición actual del Club Leones de Zipaquirá en el mercado de atletismo, así como recomendaciones para su crecimiento y mejora continua.

CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Según (Michael Porter, 2009) un destacado autor en el campo de la estrategia empresarial, una propuesta de valor se refiere a la manera única en que una empresa busca diferenciarse y crear valor para sus clientes. En su libro "Ventaja Competitiva", Porter sostiene que una propuesta de valor efectiva se construye al ofrecer un conjunto de atributos y beneficios que satisfacen las necesidades y deseos específicos de los clientes mejor que las ofertas de la competencia.

Porter argumenta que una propuesta de valor sólida debe ser sostenible a largo plazo y debe involucrar a toda la organización, desde la cadena de suministro hasta la comercialización y el servicio al cliente. Esta propuesta de valor única debe reflejar las fortalezas y capacidades distintivas de la empresa, creando una base sólida para la ventaja competitiva en el mercado.

El Club Leones de Zipaquirá ofrece una amplia gama de servicios y beneficios a sus miembros, con un enfoque en el desarrollo atlético y el bienestar integral. Algunas de las ofertas más destacadas incluyen:

1. **Entrenamientos de Running y Atletismo:** El núcleo de las actividades del club se centra en entrenamientos de running y atletismo. Esto incluye sesiones de entrenamiento grupales diseñadas para mejorar la resistencia, velocidad y técnica de carrera de los miembros.
2. **Entrenamiento Personalizado:** El club ofrece la opción de entrenamiento personalizado, donde los atletas reciben planes de entrenamiento adaptados a sus objetivos y necesidades específicas. Esto permite un enfoque más individualizado para el desarrollo atlético.
3. **Clases Técnicas:** Se imparten clases técnicas que abordan aspectos fundamentales del atletismo y el running, como la biomecánica, la nutrición deportiva y la prevención de lesiones. Estas clases proporcionan conocimientos valiosos para mejorar el rendimiento.
4. **Competencias y Eventos:** El club fomenta la participación en competencias locales, nacionales e internacionales. Los miembros tienen la oportunidad de competir en diversas distancias y categorías, lo que les permite medir su progreso y desafiarse a sí mismos.



Novedad:

1. Exclusividad y Pioneros en Zipaquirá: Unirse al club significa ser parte de una comunidad pionera en la ciudad, experimentando una nueva forma de acondicionamiento físico y conexión social.

Desempeño:

2. Proceso Personalizado y Estratégico: Ofrecemos un proceso de entrenamiento personalizado y adaptado a tus objetivos para maximizar tu rendimiento.
3. Profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación: Nuestro equipo altamente capacitado brinda un entrenamiento de alta calidad respaldado por conocimientos especializados.

Personalización:

4. Filosofía de Superación Personal: Fomentamos la superación personal constante, desafiándote a trascender tus expectativas y alcanzar niveles de rendimiento excepcionales.
5. Especialización en Alto Rendimiento: Te guiamos con herramientas y conocimiento para lograr resultados excepcionales basados en nuestra especialización en alto rendimiento.
6. Acompañamiento Integral: Ofrecemos asesoría en nutrición, salud mental y prevención de lesiones, garantizando tu bienestar general.

Diseño:

7. Enfoque en la Diversión y la Socialización: Hacemos del running una experiencia divertida y social, creando vínculos duraderos entre los amantes del running.
8. Innovación y Tecnología Aplicada: Incorporamos las últimas innovaciones y tecnologías para mantenernos al tanto de las prácticas avanzadas y eficientes.

Marca/Status:

9. Gran Comunidad de Runners en Zipaquirá: Te unes a la comunidad de runners más grande en Zipaquirá, siendo parte de un grupo comprometido con el running y la vida saludable.
10. Resultados Medibles y Tangibles: Te proporcionamos seguimiento detallado de tu progreso y mejoras, permitiéndote ver tu desarrollo de manera concreta.



Cada proposición de valor resalta aspectos importantes de la experiencia del Club Leones de Zipaquirá, categorizados según su enfoque principal.

Las proposiciones de valor del Club Leones de Zipaquirá se centran en brindar una experiencia única y completa en running, desde la personalización y el liderazgo en Zipaquirá hasta la especialización en alto rendimiento y la creación de una comunidad unida de apasionados del running.

CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Philip Kotler en el 2011, siendo uno de los autores más influyentes en el campo del marketing, define la segmentación de mercado en su libro "Dirección de Marketing" como el proceso de dividir un mercado en grupos distintos y significativos de compradores que podrían requerir productos o estrategias de marketing diferentes. Kotler sostiene que la segmentación se basa en la idea de que no todos los consumidores son iguales y que sus necesidades, deseos y comportamientos varían.

Según Kotler, la segmentación de mercado permite a las empresas identificar oportunidades de mercado más específicas y adaptar sus estrategias de marketing para satisfacer de manera más efectiva las necesidades de cada segmento. Esta aproximación más personalizada atrae a los consumidores y puede llevar a una mayor lealtad a la marca y mayores tasas de éxito en el mercado.

Segmento de Mercado del Club Leones de Zipaquirá:

El Club Leones de Zipaquirá se dirige a un segmento de mercado específico que abarca una diversidad de características demográficas, psicográficas y de comportamiento. Este segmento se define por su estilo de vida, sus necesidades de acondicionamiento físico y su deseo de socializar y explorar nuevas experiencias.

1. Características Geograficas:

SEDE PRINCIPAL: Estadio municipal de Zipaquirá.



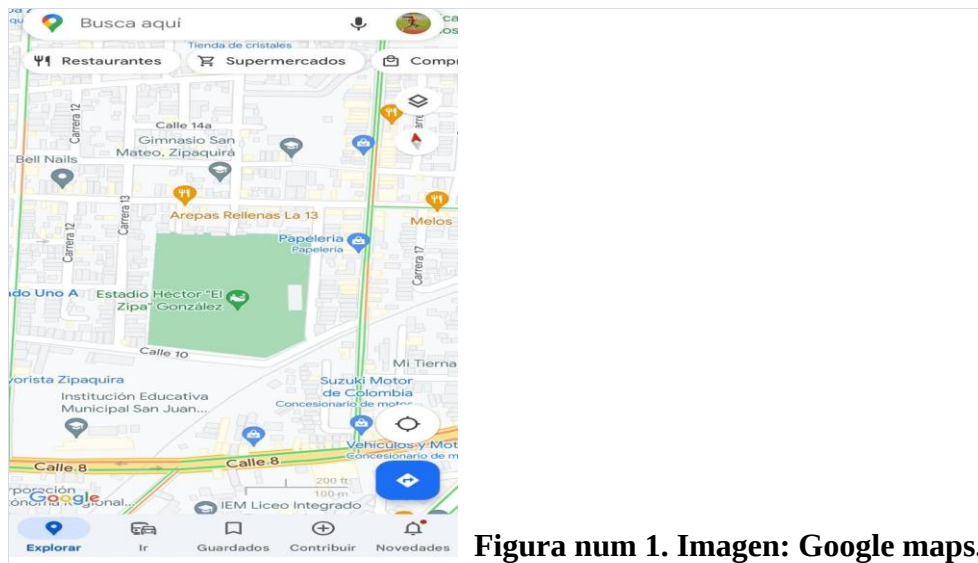


Figura num 1. Imagen: Google maps.

Calle 11, #14^a

2. Características Demográficas

- Personas entre los 20 y 35 años.
- Personas oriundas de la ciudad en Zipaquirá
- Estrato económico del 2 al 4.
- Categorías de acuerdo al rendimiento: básico, medio y avanzado.

Psicografía:

- **Pasión por el Running:** Nuestros clientes son apasionados por el running y el acondicionamiento físico. Ven el running como más que un ejercicio; es un estilo de vida que los llena de energía y satisfacción.
- **Determinación y Superación:** Los atletas que se unen a Leones de Zipaquirá tienen un fuerte deseo de superación personal. Están dispuestos a enfrentar desafíos y a trascender sus límites para lograr sus metas atléticas y personales.

Conductual:



9. **Participación Regular en Entrenamientos:** Los clientes del Club Leones de Zipaquirá asisten regularmente a nuestras sesiones de entrenamiento, demostrando un alto nivel de compromiso y dedicación.
10. **Participación en Competencias:** Muchos de nuestros clientes buscan oportunidades para poner a prueba sus habilidades y rendimiento en competencias locales y regionales de running.
11. **Interés en Desarrollo Personal:** Participan activamente en el proceso de entrenamiento personalizado, mostrando un interés genuino en mejorar su rendimiento y alcanzar sus objetivos.
12. **Uso de Tecnología:** Están abiertos a la tecnología y la innovación en el deporte. Aprecia

Clasificación:

El nicho de mercado del Club Leones en Zipaquirá se basa en la promoción y el desarrollo del running y el atletismo, actividades deportivas que pueden prosperar de manera efectiva en esta área geográfica. Zipaquirá ofrece un entorno propicio para la práctica del running, con su topografía variada que incluye colinas y senderos, así como un clima favorable durante gran parte del año. Además, la comunidad local muestra un interés creciente en la actividad física y la vida saludable. El club capitaliza esta demanda al proporcionar entrenamientos estructurados, asesoría especializada y una comunidad de apoyo para atletas de todos los niveles. Segmentando: Dividido por categorías en nivel y edad.

El enfoque de segmentación en el Club Leones es clave para brindar un servicio personalizado y efectivo a sus miembros. A través de la categorización por nivel de habilidad y edad, el club garantiza que cada atleta reciba un entrenamiento adaptado a sus necesidades específicas. Esto significa que desde los corredores novatos hasta los atletas experimentados, así como desde jóvenes prometedores hasta adultos, todos pueden encontrar un lugar y un programa de entrenamiento adecuado en el club. Esta estrategia de segmentación no solo mejora el rendimiento de los atletas, sino que también crea una comunidad inclusiva y diversa que comparte una pasión por el running y el atletismo.

Al comprender este segmento de mercado específico, el Club Leones de Zipaquirá puede ajustar sus estrategias de marketing y servicios para satisfacer las necesidades y deseos únicos de las mujeres y hombres jóvenes que buscan un enfoque de acondicionamiento físico personalizado y enriquecedor.



CAPITULO III: CANALES

Según el modelo propuesto por (Michael Porter, 2009) en su libro "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", los canales de una empresa se refieren a las formas en que la empresa interactúa con sus clientes y distribuye sus productos o servicios al mercado. Porter identifica tres tipos de canales:

1. **Canales de Distribución (Canal Directo o Indirecto):** Estos canales se centran en cómo los productos o servicios llegan desde el fabricante hasta el cliente final. Los canales de distribución pueden ser directos, donde la empresa vende directamente al cliente, o indirectos, donde se involucran intermediarios como minoristas, mayoristas y distribuidores.
2. **Canales de Comunicación (Marketing y Promoción):** Estos canales se refieren a cómo la empresa se comunica y promociona sus productos o servicios hacia los clientes. Incluyen actividades como publicidad, relaciones públicas, promociones, marketing en redes sociales y más. La elección de canales de comunicación adecuados puede influir en cómo se percibe la marca y en qué medida los clientes están informados sobre los productos.
3. **Canales de Servicio:** Estos canales se centran en cómo la empresa brinda soporte y servicio al cliente después de la venta. Pueden incluir centros de atención al cliente, soporte técnico, garantías, devoluciones y otros aspectos que aseguran la satisfacción del cliente a lo largo del tiempo.

En esencia, Porter sugiere que los canales son una parte fundamental de la estrategia de una empresa, ya que influyen en cómo se entregan los productos o servicios, cómo se comunican sus ventajas y cómo se mantiene la relación con los clientes. La elección y gestión efectiva de los canales pueden tener un impacto significativo en la ventaja competitiva de la empresa en su mercado.

— **Canal de Percepción o de Información:** A través de la información y la publicidad en redes sociales y físicamente, estás buscando aumentar la percepción y conciencia sobre tus productos y servicios. Mediante instagram con la pagina: @Leonesdezzipquira y mediante la pagina de Whaatsapp: 3124690613. La estrategia de imagen corporativa (marca, logo y eslogan) es crucial para crear una impresión positiva en la mente de tus clientes

LOGAN





Figura NUM. 2, Leones de Zipaquirá.

El logo del Club de Leones es una representación emblemática que transmite un fuerte mensaje de fuerza, coraje y valentía. En el centro del diseño, destaca un imponente león de color blanco, simbolizando la majestuosidad y la poderosa naturaleza de este animal. El león se encuentra en un contraste audaz con un fondo de color rojo intenso, que agrega un elemento de pasión y vitalidad a la imagen.

El león, con su melena real que fluye con gracia, personifica la nobleza y el liderazgo, además de su resistencia física. Sus garras afiladas y su mirada firme reflejan la determinación y la tenacidad. Estos rasgos son un recordatorio constante de la misión del Club de Leones, que es servir a la comunidad con un espíritu intrépido y un compromiso inquebrantable.

En el fondo, se pueden agregar elementos adicionales para enriquecer el significado del logo. Por ejemplo, se podrían incorporar siluetas estilizadas de personas o familias que representan la comunidad a la que el club presta sus servicios. Esto simbolizaría la conexión entre el Club de Leones y las personas a las que ayuda y apoya.

ESLOGAN

"Desafía tus límites, alcanza tu grandeza". Esto refuerza la filosofía de superación y conexión con la imagen del león.

— **Canal de Evaluación:** Mediante entrevistas o encuestas al finalizar cada clase, estás permitiendo a los clientes evaluar la propuesta de valor de tu organización. Esto te brinda retroalimentación valiosa para mejorar y adaptar tus servicios según las necesidades y expectativas de los clientes. Además, demuestra tu compromiso con la mejora continua.



— **Canal de Compra:** A través de documentos que detallan las mensualidades y mediante carteles y redes sociales, estás facilitando la forma en que los clientes pueden adquirir tus servicios. Esto crea claridad y transparencia en los costos y opciones disponibles. La inclusión de canales de pago por transacción o en físico amplía las opciones de pago y brinda conveniencia (nequi o daviplata). Añadiendo lugares específicos en el estadio, montaña, pista atlética, etc.

— **Entrega:** La entrega de la proposición de valor se realiza a través de la filosofía que se ve reflejada en los entrenamientos. Esto significa que, durante las clases y el entrenamiento, los clientes experimentan la cultura y los valores de "Leones de Zipaquirá" en acción. Esto refuerza la conexión entre la oferta y la experiencia real. A través de horarios matutinos los fines de semana y añadiendo un plan personalizado para la misma mensualidad.

— **Posventa:** Ofrecer un descuento del 15% en el siguiente mes si los clientes no sienten que cumplieron sus objetivos demuestra un compromiso sólido con la satisfacción del cliente. Esto brinda confianza a los clientes y garantiza que estás dispuesto a respaldar tus servicios incluso después de la compra.

En general, tu enfoque en cada uno de estos canales es coherente con la creación de una experiencia completa y satisfactoria para tus clientes. Cada etapa, desde la percepción inicial hasta la atención posventa, refuerza la propuesta de valor de "Leones de Zipaquirá" y construye una relación sólida con tus clientes.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Según (Corredor, 2021) las relaciones con los clientes se refieren a las interacciones y vínculos que una empresa establece con sus clientes a lo largo de su ciclo de vida como consumidores. Estas relaciones van más allá de simples transacciones comerciales y se centran en la construcción de conexiones significativas y duraderas con los clientes. Las relaciones con los clientes buscan mejorar la satisfacción del cliente, fortalecer la lealtad hacia la marca y crear una experiencia positiva en general.

La relación con los clientes es fundamental para el éxito y la sostenibilidad del Club Leones de Zipaquirá. Una sólida relación con los clientes no solo aumenta la retención de miembros existentes, sino que también atrae nuevos miembros a través de referencias y recomendaciones. Aquí hay algunas formas en las que el club puede desarrollar y mantener una relación positiva con sus clientes:

COMUNIDAD



Nombre de la Comunidad: "Runners de los Valles “

Descripción: "Runners de los Valles " es una comunidad apasionada por el running y el atletismo que se ha formado en torno al Club Leones de Zipaquirá. Esta comunidad acoge a personas de los municipios cercanos a Zipaquirá que comparten un amor por correr y un deseo de mantenerse activos y saludables. Nuestra misión es unir a corredores de todos los niveles y edades, brindando un espacio donde puedan compartir experiencias, participar en sesiones de entrenamiento conjuntas y competir en eventos locales. Más allá de la pasión por correr, valoramos la amistad, el apoyo mutuo y el sentido de pertenencia a una comunidad dedicada al bienestar y el rendimiento. Si te encanta correr y buscas un grupo motivador que comparta tus intereses, ¡únete a nosotros en "Runners de los Valles" y juntos recorreremos kilómetros de diversión y superación!"

— Captar Nuevos Clientes:

- **Voz a Voz:** El boca a boca es una poderosa forma de recomendación. Clientes satisfechos pueden ser embajadores de tu marca, compartiendo su experiencia positiva con amigos y familiares.
- **Publicidad en Instagram:** Utiliza tu perfil de Instagram ("Leones de Zipaquirá") para promocionar tus servicios, compartir contenido inspirador y testimonios de clientes.
- **Convenios con Instituciones Deportivas:** Establece acuerdos con otras instituciones deportivas para promover mutuamente sus servicios y atraer nuevos miembros interesados.

— Fidelizar a los Clientes:

- **Uniformes:** Ofrecer uniformes a tus miembros crea un sentido de pertenencia y comunidad, fomentando su lealtad.
- **Apoyo en Competencias:** Brindar apoyo en competencias en forma de entrenamiento, orientación y acompañamiento puede generar un vínculo fuerte con tus miembros.
- **Sección Personalizada en Instagram Stories:** Destacar los logros de tus miembros en tus historias de Instagram no solo los motiva, sino que también les da visibilidad en tu comunidad.

— Aumento de Clientes:

- **Asistencia a Eventos Nuevos:** Participar en eventos deportivos y ferias te permite conectarte con nuevas audiencias y mostrar lo que ofreces.



- **Creación de Eventos y Competencias:** Organizar eventos y competencias exclusivas puede atraer a nuevos atletas y aumentar la visibilidad de tu club en la comunidad deportiva.

— Estimulación de las Ventas:

- **Participación en Eventos:** Participar en eventos deportivos más grandes te coloca en el radar de más personas y puede generar inscripciones y membresías.
- **Premios en Entrenamientos:** Reconocer y recompensar el esfuerzo y los logros de tus miembros durante los entrenamientos crea un ambiente positivo y competitivo.
- **Motivación en Redes Sociales:** Publicar los mejores tiempos y logros de tus miembros en las redes sociales no solo celebra sus éxitos, sino que también motiva a otros a unirse.
- **Estimación de Objetivos Cumplidos:** Proporcionar estimaciones realistas de cuánto tiempo tomará alcanzar ciertos objetivos puede incentivar a los clientes a comprometerse a largo plazo.
- **Interacción Personal con Clientes:** Mantener una comunicación personal con los clientes, ya sea a través de mensajes privados en redes sociales o correos electrónicos, muestra un compromiso genuino con su progreso y éxito.

Cada una de estas estrategias contribuye a diferentes etapas del ciclo de vida del cliente, desde la captación hasta la estimulación de ventas y la fidelización. Al enfocarte en estas áreas, puedes crear una experiencia completa y valiosa para tus miembros en "Leones de Zipaquirá".

1. **Visión de Liderazgo en el Deporte Local:** Nuestra visión es convertirnos en líderes en la formación de atletas completos y en la promoción del running y el atletismo en Zipaquirá. Nos esforzamos por ser un referente en la comunidad deportiva local, inspirando a más personas a adoptar un estilo de vida activo y saludable.

Estos aspectos definen la esencia y la identidad del Club Leones de Zipaquirá, y guían cada una de nuestras acciones y decisiones para brindar a nuestros miembros una experiencia excepcional y enriquecedora.

Asistencia Personal: En el Club Leones de Zipaquirá, comprendemos la importancia de brindar asistencia de calidad a nuestros miembros en todas las etapas de su viaje deportivo. Nuestros entrenamientos grupales están diseñados para ofrecer asistencia personalizada en un entorno comunitario. Con grupos de asistencia que varían de 5 a 20 personas, nuestros entrenadores están comprometidos en garantizar que cada atleta reciba atención y orientación individualizada. Esto nos permite mantener un ambiente íntimo donde nuestros miembros pueden interactuar con sus compañeros y entrenadores mientras reciben una supervisión cercana.



Asistencia Dedicada: Entendemos que cada atleta tiene objetivos únicos y desafíos individuales. Es por eso que ofrecemos asistencia dedicada a través de entrenamientos personalizados. Nuestros entrenadores trabajan en estrecha colaboración con cada atleta para comprender sus metas específicas y diseñar planes de entrenamiento adaptados a sus necesidades. Esta asistencia dedicada asegura que cada miembro reciba una guía paso a paso en su camino hacia la mejora y el logro de sus objetivos. Además, proporcionamos retroalimentación constante y ajustamos los entrenamientos según los progresos y desafíos individuales.

Mantener una relación sólida y positiva con los clientes es esencial para el Club Leones de Zipaquirá, ya que contribuye a una comunidad activa, comprometida y en crecimiento, que comparte una pasión por el running y el bienestar físico.

CAPITULO V: INGRESOS

(Kiyosaki, R. 2018) Los ingresos se refieren a los flujos de dinero o recursos financieros que una entidad, como una empresa, una organización sin fines de lucro o una persona, recibe en un período de tiempo específico. Estos ingresos pueden provenir de diversas fuentes, como la venta de productos o servicios, inversiones, donaciones, subvenciones u otras actividades económicas.

La empresa, Club Leones de Zipaquirá, genera ingresos principalmente a través de las mensualidades que cobra a sus miembros. El valor de estas mensualidades varía según el tipo de membresía, siendo de 80.000 a 100.000 pesos colombianos. Esto representa una fuente importante de ingresos para el club.

La estrategia de fijación de precios del Club Leones de Zipaquirá puede estar enfocada en varios aspectos:

1. **Valor Percibido:** El club puede basar sus precios en el valor percibido por los clientes. Esto implica que los precios se establecen en función de los beneficios que los miembros obtienen, como el acceso a entrenadores especializados, instalaciones de calidad y programas personalizados.
2. **Competencia:** También puede considerar los precios ofrecidos por la competencia en la zona. Si el club ofrece servicios únicos o de mayor calidad en comparación con otros clubes deportivos locales, podría justificar precios más altos.
3. **Segmentación del Mercado:** La estrategia de precios podría ser diferenciada según los segmentos de mercado. Por ejemplo, las mensualidades personalizadas podrían tener un precio más alto que las mensualidades grupales debido a los servicios adicionales que se ofrecen.



4. **Descuentos y Promociones:** El club podría implementar descuentos o promociones temporales para atraer a nuevos miembros o fomentar la lealtad de los existentes. Por ejemplo, ofrecer un descuento en la primera mensualidad para nuevos miembros.

La competencia directa del Club Leones de Zipaquirá incluye al Instituto de Deportes en Zipaquirá (IMDZ), que ofrece programas deportivos y escuelas de formación en la misma área geográfica. El IMDZ ofrece servicios similares, como formación deportiva y acceso a instalaciones deportivas, con un precio de inscripción de 50.000 pesos y mensualidades gratuitas para niños menores de 18 años, y un costo de 80.000 pesos para adultos.

La calidad de los productos y servicios ofrecidos por el IMDZ puede variar dependiendo de la disciplina deportiva y la calidad de los entrenadores y las instalaciones. Es importante realizar un análisis comparativo de la calidad y los servicios específicos que ofrece el Club Leones en relación con el IMDZ para destacar sus ventajas competitivas.

El IMDZ se encuentra ubicado en el centro de Zipaquirá y suele utilizar diferentes formas de venta y promoción, como publicidad local en medios tradicionales, redes sociales y la participación en eventos deportivos locales. También puede tener convenios con escuelas y colegios locales para atraer a jóvenes deportistas.

Para definir el precio de venta de las mensualidades del Club Leones, es importante considerar varios factores:

5. **Costos de Operación:** Se deben calcular todos los costos asociados a la operación del club, como salarios de entrenadores, alquiler de instalaciones, material deportivo, entre otros.
6. **Margen de Ganancia:** Debe establecerse un margen de ganancia razonable que permita cubrir los costos y generar ingresos para el crecimiento del club.
7. **Valor Percibido:** El precio debe estar alineado con el valor percibido por los miembros. Si el club ofrece servicios y entrenamientos de alta calidad y personalización, puede justificar precios más altos que la competencia.
8. **Competencia:** Es importante considerar los precios de la competencia, como el IMDZ, para asegurarse de que los precios sean competitivos.
9. **Demanda y Capacidad de Pago:** Debe evaluarse la demanda en el mercado local y la capacidad de pago de los clientes objetivo. El precio debe ser asequible para el público objetivo y al mismo tiempo rentable para el club.

PRIMAS DE SUSCRIPCION



		ATLETAS MENSUALES		
MENSUALIDADES		Julio	Agosto	Septiembre
GRUPAL	80.000	10	6	8
PERSONALIZADA	100.000	5	3	1
		1300000	780000	740000

Los precios de las mensualidades en el Club Leones de Zipaquirá se caracterizan por ser recurrentes y fijos. Esto significa que los miembros del club pagan un monto establecido de manera regular, generalmente cada mes, para mantener su membresía activa y continuar disfrutando de los servicios y beneficios que ofrece el club.

La recurrencia implica que este pago se repite de manera periódica, lo cual proporciona estabilidad tanto para el club como para los miembros. Esto facilita la planificación y gestión financiera, permitiendo al club mantener una operación eficiente y sostenible a largo plazo.

La fijeza de los precios significa que el monto de la mensualidad se mantiene constante y no varía de un mes a otro. Esta transparencia y consistencia brinda confianza a los miembros, ya que saben exactamente cuánto deben pagar en cada período. Asimismo, les permite presupuestar sus gastos de forma anticipada.

Este enfoque en precios recurrentes y fijos refleja el compromiso del Club Leones de ofrecer una experiencia confiable y accesible a sus miembros, asegurando que el valor obtenido a través de la membresía sea constante y predecible.

CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Según (Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010).) Las asociaciones clave se refieren a las relaciones estratégicas que una empresa establece con otras organizaciones o entidades para lograr sus objetivos y mejorar su funcionamiento. En el contexto de un modelo de negocio, las asociaciones clave pueden incluir acuerdos con proveedores, socios estratégicos, colaboradores, o cualquier entidad cuya colaboración sea fundamental para el éxito de la empresa.

Las asociaciones clave del Club Leones de Zipaquirá son esenciales para impulsar su crecimiento y éxito sostenible en el tiempo. Estas alianzas estratégicas pueden dividirse en varias categorías:

Coopetencia Estratégica en la Industria del Acondicionamiento Físico



En el marco de la industria del acondicionamiento físico en Zipaquirá, el Club Leones ha adoptado una estrategia de "coopetencia", una práctica cada vez más común en el mundo empresarial. Esta estrategia implica una colaboración inteligente y estratégica con competidores locales, en este caso, los gimnasios "IN HOUSE" y "RUTIPRO".

La esencia de esta "coopetencia" radica en reconocer que, aunque todas estas entidades compiten en el mismo mercado, también tienen la oportunidad de beneficiarse mutuamente a través de una colaboración estratégica. En lugar de verse exclusivamente como rivales, han encontrado una forma de trabajar juntos para ofrecer a los clientes una experiencia más completa y enriquecedora en el acondicionamiento físico.

Alianzas a través de Mensualidades y Paquetes de Mensualidades

Una de las formas más efectivas en las que esta "coopetencia" se manifiesta es a través de la creación de ofertas compartidas, como mensualidades y paquetes de mensualidades. Estas ofertas permiten a los clientes acceder a una amplia gama de servicios relacionados con el acondicionamiento físico a través de una sola membresía.

Por ejemplo, un cliente puede inscribirse en el Club Leones y, además de recibir entrenamiento especializado y acceso a su comunidad deportiva, también puede disfrutar de las instalaciones y servicios de los gimnasios "IN HOUSE" y "RUTIPRO". Esto crea un valor agregado significativo para los clientes, ya que obtienen una experiencia integral de acondicionamiento físico.



Figura Num. 3 In House



Figura Num. 4 RUTIPRO

Beneficios para Todas las Partes Involucradas

Esta estrategia beneficia a todas las partes involucradas. Los gimnasios pueden atraer a una base de clientes más amplia al ofrecer servicios complementarios proporcionados por el Club Leones. A su vez, el Club Leones amplía su oferta y atrae a un público diverso que busca una variedad de experiencias de acondicionamiento físico.



En resumen, la "coopetencia" entre el Club Leones y los gimnasios "IN HOUSE" y "RUTIPRO" demuestra cómo las empresas pueden encontrar formas innovadoras de colaborar en lugar de competir de manera feroz. Esta estrategia se traduce en un beneficio significativo para los clientes y una ventaja competitiva en el mercado del acondicionamiento físico en Zipaquirá.

comprador-suplidor con la Alcaldía de Zipaquirá proyecto:

Colaboración Estratégica con la Alcaldía de Zipaquirá

En el contexto de tu proyecto, el Club Leones ha establecido una colaboración estratégica con la Alcaldía de Zipaquirá, una relación de comprador-suplidor en la que ambas partes se benefician mutuamente. Esta colaboración se ha convertido en un pilar fundamental para el éxito y crecimiento continuo del club.

Uso de Instalaciones Municipales para Entrenamiento

Uno de los aspectos más destacados de esta colaboración es el acceso que el Club Leones ha obtenido a instalaciones municipales proporcionadas por la Alcaldía. Esto incluye el uso de la pista de patinaje para trotar y el parque de la sal para entrenar. Estas instalaciones brindan un espacio valioso para que los miembros del club realicen sus sesiones de entrenamiento de manera segura y efectiva.

Beneficios Recíprocos

La Alcaldía de Zipaquirá, como proveedor de estas instalaciones, se beneficia al promover un estilo de vida activo y saludable en la comunidad. Además, al colaborar con el Club Leones, pueden aumentar la utilización de estas instalaciones y optimizar su uso, lo que se traduce en un mayor retorno de la inversión en infraestructura deportiva.

Por otro lado, el Club Leones obtiene un valor significativo al acceder a estas instalaciones de alta calidad de forma regular, lo que enriquece la experiencia de sus miembros y mejora la calidad de sus entrenamientos.

Sostenibilidad y Crecimiento

Esta relación de comprador-suplidor con la Alcaldía es un ejemplo destacado de cómo una colaboración estratégica puede impulsar la sostenibilidad y el crecimiento de una organización como el Club Leones. Al aprovechar al máximo los recursos proporcionados por la Alcaldía, el club puede continuar brindando servicios de alta calidad a sus miembros y fortalecer su posición en la comunidad de Zipaquirá.



En resumen, la colaboración del Club Leones con la Alcaldía de Zipaquirá en el uso de instalaciones municipales es un modelo ejemplar de cómo las relaciones de comprador-suplidor pueden ser beneficiosas para todas las partes involucradas, creando un ambiente propicio para el éxito y la excelencia en el ámbito del acondicionamiento físico en la ciudad.

Reducción de Riesgo e Incertidumbre

Otro aspecto importante de esta colaboración radica en la reducción de riesgo e incertidumbre. Al contar con el apoyo y el acceso garantizado a las instalaciones municipales proporcionadas por la Alcaldía, el Club Leones minimiza los riesgos relacionados con la disponibilidad y la calidad de los lugares de entrenamiento. Esta estabilidad en el acceso a las instalaciones permite al club planificar sus actividades y programas de entrenamiento con mayor certeza, lo que a su vez se traduce en una experiencia más satisfactoria para sus miembros.

CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES

Los recursos clave son los activos tangibles e intangibles, las capacidades, las alianzas y las tecnologías que una organización posee o controla y que son fundamentales para la creación y entrega de su propuesta de valor. Estos recursos pueden incluir infraestructura física, propiedad intelectual, capital humano, relaciones con clientes y proveedores, datos y sistemas de información, entre otros. Los recursos clave son esenciales para el funcionamiento de la organización y su capacidad para competir en el mercado (Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010))

Recurso Clave	Elementos y Descripción	Precio Estimado
---------------	-------------------------	-----------------



Recurso Clave	Elementos y Descripción	Precio Estimado
Recursos Físicos	- Localización de la oficina (Estadio de Zipaquirá)	\$X
	- Espacios necesarios con dimensiones específicas	
	-Pista de patinaje.	
	-Parque de la sal.	\$ GRATIS
	- Materiales para los productos y servicios	Variable
	- Conos (10)	\$5.000- \$50.000
	- Pesas (kilogramos 10 y unidades 6)	\$20.000 - \$120.000
	- Paracaídas (2)	\$50.000 - \$100.000
	- Platos (10)	\$5.000 - \$50.000



Recurso Clave	Elementos y Descripción	Precio Estimado
Recursos Intelectuales	- Marca registrada (Leones)	\$
	- Derechos de autor	\$10.000.000
Recursos Humanos	- Empleados calificados	Variable
	- Entrenadores (1 Especialización: running, acondicionamiento)	\$200.000 mensual
	- Creador de marketing	\$150.000 mensual
	- Administrador	\$100.000 mensual
Recursos Económicos	- Estrategia para conseguir fondos de inversión	Variable
	- Capital inicial necesario para iniciar la compañía	\$1.000.000



Recurso Clave	Elementos y Descripción	Precio Estimado
	- Instagram precios publicidad	\$500.000 mensual
	- préstamo bancario	\$10.000.000

CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Las "actividades clave" en una empresa se refieren a las tareas y operaciones esenciales que deben llevarse a cabo para que la empresa funcione de manera efectiva y alcance sus objetivos. Estas actividades son fundamentales para la propuesta de valor de la empresa y pueden variar según el tipo de negocio y la industria. Un autor que aborda este concepto es Alexander Osterwalder en su libro "Generación de Modelos de Negocio"

Categoría de Actividades Clave Más Importante: Solución de Problemas

La categoría de "Solución de problemas" es la más relevante para el Club Leones debido a su compromiso de abordar y resolver los desafíos que enfrentan sus miembros. Muchas personas buscan perder peso, mejorar su condición física, encontrar una comunidad de apoyo o adoptar un estilo de vida más saludable a través del running. El club se esfuerza por ofrecer soluciones tangibles a estas necesidades y desafíos.

Elaboración de la Propuesta de Valor:

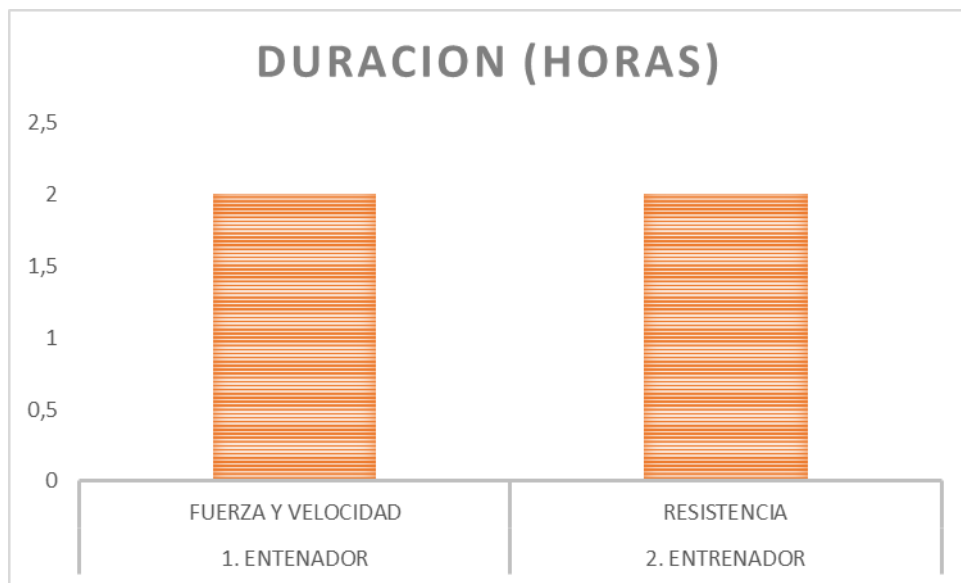
El proceso de elaboración de la propuesta de valor en el Club Leones se lleva a cabo de manera minuciosa y estratégica. A continuación, se describe el paso a paso de este proceso:



1. **Planificación de Microciclos Personalizados y Grupales:** El punto de partida es la planificación de microciclos de entrenamiento que oscilan entre 2 y 4 semanas de duración. Estos microciclos se diseñan con cuidado para adaptarse a las necesidades individuales de los miembros y para garantizar el logro de sus objetivos de acondicionamiento físico. Cada microciclo se enfoca en aspectos específicos, como la resistencia, la fuerza, la velocidad y la flexibilidad.
2. **Variedad de Métodos de Entrenamiento:** El Club Leones se destaca por su enfoque en una amplia variedad de métodos de entrenamiento. Por ejemplo, para mejorar la resistencia, se aplican técnicas como el fartlek, los intervalos y las repeticiones. La fuerza se desarrolla mediante ejercicios que utilizan el peso corporal y la resistencia, mientras que la velocidad se mejora a través de prácticas explosivas y de acción rápida. La flexibilidad se trabaja con enfoques balísticos.
3. **Planes Personalizados:** La personalización es fundamental. Cada plan de entrenamiento se adapta de manera específica a los objetivos y niveles de condición física de los miembros. Esta personalización garantiza que cada individuo obtenga el máximo beneficio de su participación en el club.
4. **Responsabilidad y Seguimiento:** Durante todo el proceso, se establecen responsabilidades claras para los miembros y los entrenadores. Se realiza un seguimiento constante del progreso y se ajustan los planes según sea necesario para garantizar resultados efectivos.
5. **Duración de las Actividades:** Cada fase del plan de entrenamiento se detalla en términos de duración. Esto permite a los miembros comprender claramente el compromiso que están asumiendo y ver un horizonte claro para sus logros.

Este proceso minucioso de elaboración de la propuesta de valor garantiza que el Club Leones de Zipaquirá cumpla con su misión de llevar a sus miembros al límite físico y mental, creando atletas fuertes y comprometidos con un enfoque en la superación personal constante. La diversidad de métodos de entrenamiento y la personalización de planes hacen que el club se destaque en el mercado y brinde un alto valor a sus miembros.





CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

"La estructura de costos de una empresa abarca todos los elementos que contribuyen a los gastos operativos, incluyendo costos fijos, costos variables, costos directos e indirectos, y otros recursos necesarios para la producción y distribución de bienes o servicios" (Meyer, A, 2006.)

		ATLETAS MENSUALES		
MENSUALIDADES		Julio	Agosto	Septiembre
GRUPAL	80.000	10	6	10
PERSONALIZADA	100.000	5	3	4
		\$ 1.300.000,00	\$ 780.000,00	\$ 1.200.000,00
TOTAL PERSONAS (ULTIMOS TRES MESES)		PROMEDIO AL MES	PRECIO UNITARIO	
38		13	\$ 92.307,00	



1. **Costos Fijos:** Los costos fijos son aquellos gastos de una empresa que no varían con el nivel de producción o ventas. Incluyen gastos como el alquiler de instalaciones, salarios del personal permanente y seguro. Según Kaplan y Atkinson (1998), "los costos fijos son independientes del volumen de producción y ventas".

COSTOS FIJOS			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS FIJOS
ADMINISTRADOR	\$ 100.000	1	\$ 100.000
ENTRENADOR	\$ 200.000	1	\$ 200.000
TOTAL DEPRECIACION	\$ 15.000	1	\$ 15.000
		TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 315.000

Tuvimos un total de 315.000 pesos en costos fijos.

2. **Costos Variables:** Los costos variables son los gastos que cambian directamente con el nivel de producción o ventas de una empresa. Esto puede incluir el costo de materiales, mano de obra temporal y comisiones de ventas. Según Horngren, Datar y Rajan (2012), "los costos variables fluctúan con el nivel de actividad".

COSTOS VARIABLES			
CENRTO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS VARIABLES
CREADOR DE MARKETING	\$ 150.000	1	\$ 150.000
CONOS	\$ 5.000	10	\$ 50.000
PESAS	\$ 20.000	6	\$ 120.000
PARACAIDAS	\$	1	\$



	50.000		50.000
PLATILLOS	\$ 5.000	10	\$ 50.000
DOTACION UNIFORME	\$ 30.000,00	1	\$ 30.000
		TOTAL	\$ 450.000,00

Obtuvimos un total de 450.000 pesos en costos variables.

3. **Costo Variable Unitario:** El costo variable unitario se refiere al costo variable por cada unidad de producto o servicio producido. Es calculado dividiendo los costos variables totales entre la cantidad de unidades producidas. Como mencionan Garrison y Noreen (2003), "el costo variable unitario es el costo variable total dividido por el número de unidades".

COSTO VARIABLE UNITARIO		
Numero de personas (mensual)	13	\$ 34.615,38

Obtuvimos un total de : 34.615 pesos en el costo variable unitario, lo que significa que por deportista mensual tenemos que suministrar este precio.

4. **Punto de Equilibrio:** El punto de equilibrio es el nivel de producción o ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, lo que resulta en cero beneficios ni pérdidas. En palabras de Bragg (2012), "el punto de equilibrio es el nivel de actividad donde los ingresos son igual a los costos".



PUNTO DE EQUILIBRIO		
P.E.=	\$ 765.000	
	\$ 92.307,00	\$ 34.615,00
P.E=	13,26007072	13 PERSONAS

Un total de 13 personas deben asistir para mantener los ingresos. Nuestro punto de equilibrio.

5. **Valor de Equilibrio:** El valor de equilibrio se refiere al precio al que se vende un producto o servicio cuando la empresa alcanza su punto de equilibrio, lo que le permite cubrir todos sus costos. Según Drury (2007), "el valor de equilibrio es el precio al cual se alcanza el punto de equilibrio".

VALOR DE EQUILIBRIO	
V.E.	\$ 458.997,35

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

"Evaluación financiera es el proceso de análisis y valoración de los aspectos financieros de un proyecto, empresa o inversión para tomar decisiones informadas sobre su viabilidad y rentabilidad" (Nava, M. 2010).

1. **Valor Presente Neto (VPN):**
 - **Definición:** El Valor Presente Neto es una métrica que cuantifica el valor actual de los flujos de efectivo futuros generados por un proyecto o inversión, descontados a una tasa de interés adecuada. En otras palabras, representa cuánto valen hoy los flujos de efectivo futuros en términos de dinero presente.
 - **Utilidad:** Un VPN positivo indica que el proyecto o inversión genera más ingresos de los que cuesta, lo que lo hace atractivo. Si el VPN es negativo, el proyecto puede no ser rentable.



- **Cálculo:** Se calcula restando los costos iniciales de inversión del valor presente de los flujos de efectivo futuros.
2. **Tasa Interna de Retorno (TIR):**
- **Definición:** La Tasa Interna de Retorno es la tasa de interés a la cual el VPN de un proyecto o inversión es igual a cero. Es decir, representa la tasa de rendimiento que se obtendría de la inversión.
 - **Utilidad:** Una TIR superior a la tasa de descuento requerida (costo de capital) indica que el proyecto es rentable. Cuanto mayor sea la TIR, más atractivo será el proyecto.
 - **Cálculo:** Se calcula determinando la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero.
3. **Retorno de Inversión (ROI):**
- **Definición:** El Retorno de Inversión es una métrica que mide la rentabilidad de una inversión en términos de porcentaje. Indica cuánto se gana o pierde en relación con la inversión inicial.
 - **Utilidad:** El ROI es una medida simple y ampliamente utilizada para evaluar la eficiencia de una inversión. Un ROI positivo significa que la inversión generó ganancias, mientras que un ROI negativo indica pérdidas.
 - **Cálculo:** Se calcula dividiendo las ganancias netas (ingresos menos costos) por la inversión inicial y multiplicando el resultado por 100 para expresarlo como un porcentaje.

La evaluación financiera del Club Leones de Zipaquirá es un componente crucial para su funcionamiento eficiente y sostenibilidad a largo plazo. A continuación, se detallan los aspectos clave de esta evaluación:

-Inversión inicial

INVERSION INICIAL	10.000.000
-------------------	------------

- Inflación del año anterior

Inflación	14%
Incremento en ventas	19%

Inflación	14%
Crecimiento de egresos	16%

-Tasa de interés

Desde 1.80% NMV para compras de cartera con Préstamo Personal de Libre Inversión: BANCO POPULAR.

- Información de crecimiento de la industria



PLAN DE COSTOS

PLAN DE COSTOS						
DESCRIPCION	COSTOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	PROMEDIO	TOTAL
COSTOS FIJOS	\$ 315.000,00	1	1	1	1	1
COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$ 34.615,00	15	9	14	12,67	38
COSTOS DEL PRIMER AÑO	\$ 349.615,00	\$ 834.225,00	\$ 626.535,00	\$ 799.610,00	\$ 753.456,67	\$ 2.260.370,00

El plan de costos hace referencia a los egresos generados trimestralmente.

TABLAS DE FLUJOS

FLUJO DE INGRESOS		FLUJO DE EGRESOS		FLUJO DE EFECTIVO NETO	
	A		B		A-B
1	\$ 9.840.000,00	1	\$ 2.295.000	1	\$ 7.545.000,00
2	\$ 11.709.600,00	2	\$ 2.662.200	2	\$ 9.047.400,00
3 (INICIO DE NUEVO AÑO)	\$ 15.885.243,36	3 (INICIO DE NUEVO AÑO)	\$ 3.520.493,28	3 (INICIO DE NUEVO AÑO)	\$ 12.364.750,08
TRIMESTRE	\$ 37.434.843,36	TRIMESTRE	\$ 8.477.693,3	TRIMESTRE	\$ 28.957.150,08

- **Flujos de Ingresos (Ingresos):** Los flujos de ingresos se refieren a todas las entradas de dinero que una empresa recibe como resultado de sus operaciones comerciales. Esto puede incluir ventas de productos o servicios, ingresos por alquiler de activos, inversiones, préstamos devueltos, entre otros. Los flujos de ingresos representan todas las fuentes de dinero que aumentan la liquidez de la empresa.
- **Flujos de Egresos (Egresos):** Los flujos de egresos son todas las salidas de dinero que una empresa realiza para financiar sus operaciones comerciales. Esto incluye los costos operativos, los gastos de personal, los pagos de deudas, las compras de activos, los impuestos y otros desembolsos financieros necesarios para mantener y hacer crecer el negocio. Los flujos de egresos disminuyen la liquidez de la empresa.
- **Efectivo Neto:** El efectivo neto es el resultado de restar los flujos de egresos de los flujos de ingresos en un período de tiempo determinado, como un mes, un trimestre o un año. Es la cantidad de efectivo disponible después de cubrir todos los costos y gastos relacionados con la operación y financiamiento del negocio. El efectivo neto es una medida clave de la salud financiera de una empresa y su capacidad para generar excedentes de efectivo o afrontar déficits.



Figura Num. 4 Lienzo



REFERENCIAS

Referencias

- Bompa, T. (1999). Entrenamiento deportivo avanzado. Editorial Fitness
- Brown, A. (2017). Desarrollo de habilidades deportivas en la juventud. Editorial Deportiva.
- García, A., & Pérez, L. (2019). *El papel del deporte en el desarrollo de habilidades sociales en jóvenes atletas. Journal of Sports Science*, 8(4), 321-335.
- García, J. (2023). Tendencias actuales en la preparación física de atletas. Editorial FitnessPro.
- Gómez, P. (2018). Nutrición deportiva para el alto rendimiento. Editorial NutriSports.
- Hernández, R. (2023). Innovaciones en el entrenamiento atlético. Editorial DeporteAvanzado.
- Instituto Municipal de Recreación y Deporte (IMRD). (2021). *Informe anual: Fomento del deporte y actividades recreativas en la comunidad de Chia*.
- Plisk, K., & Stone, M. (2003). Entrenamiento de fuerza y acondicionamiento para atletas. Editorial DeporteTotal.
- Martínez, L. (2019). Estrategias de coaching deportivo. Editorial CoachPro.
- Smith, J. (2020). *El impacto del deporte en la salud y el bienestar. Revista de Psicología del Deporte*, 15(2), 87-101.
- Weinberg, R., & Gould, D. (2015). Psicología del deporte aplicada. Editorial PsicoDeporte.

