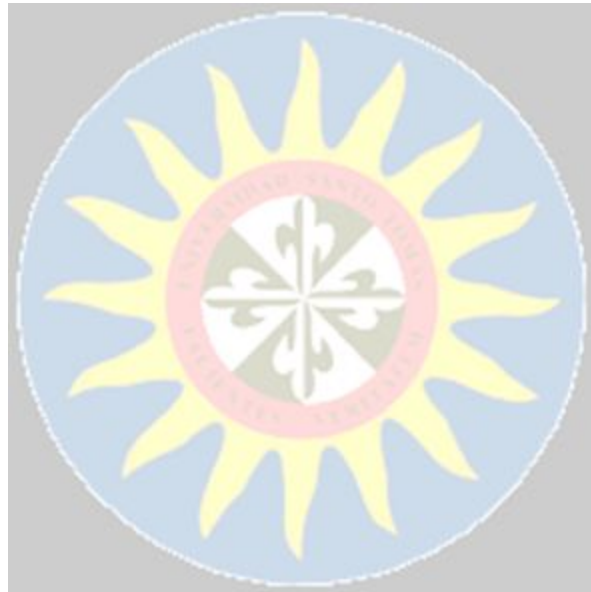


**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
CULTURA FÍSICA, RECREACIÓN Y DEPORTE
TRABAJO DE GRADO
DASVAN**

**PRESENTADO POR:
KAREN SOLANGE ALFARO MEDINA
JORGE ANDRÉS BELTRÁN PEDRAZA
LAURA CAROLINA MATALLANA RAMÍREZ**

**ASESOR
GONZALO FLORIAN VELASQUEZ**



DÉCIMO SEMESTRE

**BOGOTÁ
2016**

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	4
LOGO.....	4
SLOGAN.....	5
MISIÓN.....	5
VISIÓN.....	5
OBJETIVOS	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA.....	6
MARCO REFERENCIAL.....	8
Políticas: internas, externas.....	9
<u>CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO.....</u>	10
<u>CAPÍTULO II PROPOSICIONES DE VALOR.....</u>	19
<u>CAPÍTULO III CANALES.....</u>	19
<u>CAPÍTULO IV RELACIONES CON LOS CLIENTES</u>	24
<u>CAPÍTULO V FUENTES DE INGRESOS</u>	25
<u>CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES</u>	
<u>CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES.....</u>	
<u>CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES.....</u>	
<u>CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS.....</u>	
<u>CAPÍTULO X EVALUACIÓN FINANCIERA.....</u>	
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	
<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	

INTRODUCCIÓN

DASVAN es una empresa que nace en el año 2016, como un proyecto de vida, conformado por un grupo de tres estudiantes de último semestre de Cultura Física, Deporte y Recreación, de la universidad Santo Tomás, que busca a través de la práctica deportiva, recreativa y actividades ecológicas, crear conciencia de la promoción y prevención de enfermedades, generando hábitos saludables y fomentando la sociabilidad con sus pares.

La empresa tiene un compromiso con la sociedad, brinda un servicio directo, personalizado y especializado en aras de promover la salud. DASVAN busca por medio de la recreación, el deporte y la actividad física, realizar algunas actividades como rumba aeróbica, acuagimnasia, aeróbicos, caminatas ecológicas, actividad física al aire libre, entre otras, donde el fin no solo es mejorar la salud, desea fomentar la disposición de la gente frente al ejercicio y disminuir el estrés.

DASVAN se diferencia de las demás empresas, ya que posee profesionales en el área del programa de cultura física, deporte y recreación; cada uno de los integrantes trabaja con enfoques humanistas, pedagogos y dominicos, entregados hacia el servicio social; siendo personas altamente capacitadas e idóneas para promover la salud.

Actualmente las personas están sufriendo ENT (enfermedades no transmisibles), las cuales deterioran la calidad de vida de las mismas. Lo malo es que estas ENT, afectan a todo tipo de población sin importar edad, sexo ni raza. Y esto trae mayor costo a las entidades de salud, pero si por el contrario invertimos en programas para el cuidado de la salud, disminuimos los costos y aumentamos la calidad de vida de las personas.

El programa busca brindar múltiples beneficios para el adulto mayor y todo aquel que desee practicarlo, ofreciendo varias formas de aprovechar el tiempo libre, erradicando el sedentarismo, la mala alimentación, dando autonomía e independencia, a toda persona que la practique, además garantiza una calidad de vida adecuada y disminuye el riesgo de padecer enfermedades no transmisibles que se vienen presentando actualmente, dando como resultado adultos mayores, productivos y felices.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO:

DA SVA N



Saca tu cuerpo y tu mente, de la zona de confort... acepta el reto!!!

Para realizar el logo, se utilizaron elementos importantes que han ayudado a grandes empresas a tener un éxito mundial, debido a los colores que utilizan; por tal motivo el logo está compuesta por dos imágenes, en la primera se muestra un electrocardiograma que permite ver el movimiento del corazón, el cual se fortalece gracias al deporte y actividad física, con un color rojo (Acción, la aventura, pasión, fuerza y agresividad); la segunda imagen que hace referencia a un individuo, compuesto por tres colores diferentes el primero es el color azul (Poder, éxito, seguridad y confianza), que es la cabeza del muñeco; el color amarillo (Alegria, felicidad, es calidez y positivismo), que es el tronco del muñeco y por último el color Naranja (Diversión, energía y juventud), siendo el tren inferior del individuo.

Por otro lado el nombre de la empresa y la frase son representadas con el color negro, como símbolo de (seriedad y formalidad); la frase busca alentar al adulto mayor al cambio y no conservarse con lo cotidiano.

SLOGAN:**DASVAN**

Deporte
Actividad física
Salud
Vejez
Adulto y
Niño

El significado de las siglas de DASVAN, hace referencia al deporte, la actividad física, cómo, permiten y favorecen mejorar la salud, por medio de la promoción y prevención de enfermedades (transmisibles y no transmisibles) en diferentes poblaciones, niño, adulto y adulto mayor (vejez); La empresa iniciará con una prueba piloto, sobre la prevención y promoción de la salud junto con la inclusión del adulto mayor, se desea que dentro de 2 años, se pueda emplear los diferentes proyectos hacia el resto de la población (niños - adultos).

Misión:

DASVAN es una empresa promotora de la promoción y prevención de la salud y la inclusión social del adulto mayor, por medio de la actividad física, el deporte y la recreación, a través de diferentes servicios como actividades ecológicas, buscando crear conciencia y cuidado del medio ambiente.

Visión:

DASVAN desea ser una de las mejores empresas, que se caracterice por prestar un servicio, recreo-deportivo y actividad física, a través de su alta calidad, enfocada en la promoción y prevención de enfermedades y la inclusión social del adulto mayor. En 2 años Dasvan quiere incluir a niños y adultos al proyecto; tomando como medio el deporte, el ejercicio y la actividad física, la mejor opción para inculcar en la sociedad hábitos saludables; se busca que Dasvan sea reconocida de forma nacional e internacional por su alta calidad del servicio, generando un impacto en la sociedad y con ello ayudar a mejorar la calidad de vida de cada uno de los individuos.

Objetivos

- Describir el rol del adulto mayor en la sociedad por medio de actividades recreativas y deportivas.
- Describir los beneficios que obtiene el adulto mayor con la realización de actividad física
- Desarrollar actividades que permitan la integración y la inclusión del adulto mayor en la sociedad, por medio del deporte, la actividad física y la recreación, dejando de esa manera la tendencia del sedentarismo en ese tipo de población.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA:

1. **Responsabilidad:** este valor, es analizado desde varios aspectos, en primer lugar desde la índole personal; en la cual el instructor de la actividad debe garantizar en todas las actividades a realizar, velar por la seguridad de los clientes, para lo cual se darán recomendaciones y sugerencias, que ayuden a prevenir cualquier inconveniente/ accidente. En segundo lugar, se encuentra la parte social, en la cual se hace énfasis en cada uno los ecosistemas en los que se lleve a cabo cada una de las actividades.
2. **Pasión:** con la que cada uno de los instructores desarrolle su trabajo, mostrándole a cada uno de los clientes lo agradable y grato de la actividad física, deporte y recreación; inculcando su debido desarrollo como hábitos y con ello mejorar la calidad de vida en la sociedad.
3. **Compromiso:** cada uno de los miembros de DASVAN se compromete en prestar un buen servicio a la clientela y a la sociedad; por medio de la recreación, el deporte y la actividad física, promover y prevenir en la población enfermedades y ayudar en la población que contribuya a mejorar los hábitos de vida; para lo cual tendrá en cuenta la biodiversidad, de cada uno de los ecosistemas y de la cultura de la población.
4. **Confianza:** en la que el cliente da a la empresa en el momento de tomar el servicio; cada uno de los clientes encontrará en la empresa instrumentos especializados con alta calidad, necesarias para dar un alto servicio de calidad; DASVAN dejará muy claro en sus clientes que a la hora de realizar actividades de campo siempre se llevarán a cabo por medio de las medidas de seguridad, las cuales serán dadas y reglamentadas desde el inicio.

5. **Respeto:** se abordará en varios aspectos, en primer lugar de instructor – cliente, se realizará con la máxima tolerancia, en caso de un reclamo, sugerencia, o situación; cliente – instructor, de igual modo se realizará bajo la mayor tolerancia posible; por último el respeto que se abordará en cada uno de los lugares ecosistemas que se lleven a cabo las actividades, en la cual los instructores dejan claro que las cosas que se encuentran en hábitat determinado pertenecen allí y por tal motivo no deben dejar dicho lugar.
6. **Fiabilidad:** que el cliente da a la empresa, en el momento de adquirir el servicio, todos aquellos datos relacionados con salud “historial clínico”, estrato social, lugar de residencia, entre otros; serán utilizados solo confines de prevención, para ayudar y no perjudicar su salud.
7. **Integridad:** los instructores de DASVAN tienen una educación básica, secundaria y universitaria altamente capacitadas, para realizar cada una de las actividades con los clientes, en cada acción se hará notorio su enfoque humanista.
8. **Comunicación:** se desarrollará siempre con respeto, esperando que sea mutuo el trato, tolerante y de la mejor manera posible.
9. **Eficiencia y eficacia:** DASVAN se va destacar por: su eficacia y eficacia, a la hora de prestar su servicio, el trato hacia el cliente, la comunicación, su calidad será del 100% con ayuda de instrumentos, que permitan desarrollar la práctica, se debe recordar que para esta empresa, lo más importante siempre será, la seguridad de cada uno de sus clientes e instructores.
10. **Obrar y actuar:** cada uno de los miembros del equipo tiene una función importante dentro de la empresa, se encargará de mejorar la calidad de vida tanto de los usuarios como de los mismos empleados que trabajen en el empresa; se compromete en ayudar por medio de su valores a mejorar desde el proyecto a la comunidad mostrando las falencias que tiene la población y actuando para contribuir en la búsqueda de un mundo mejor.
11. **Ver, ser y sensibilidad:** cada uno de los miembros del proyecto empresarial son unos seres humanos íntegros, que se interesan por ayudar y preocuparse por el ser humano en cada momento. Se comprometen a ser muy respetuosos frente a cada miembro y cliente y cada una de sus necesidades.
12. **Humanismo:** es el enfoque en el cual los instructores se formaron en su educación superior, en cada una de las actividades se podrá observar, el

servicio se desarrollará bajo el lema ser más, para servir mejor a la sociedad; se tendrá presente al ser humano que es cada uno de los individuos con los cuales se ejecuta la actividad

MARCO REFERENCIAL

Según la Ley 1014 de emprendimiento de 2006, se toma como referencia para la empresa una serie de artículos que van encaminados a la creación de empresa; para lo cual el (BLUM, 2016) ¹ capítulo I ARTÍCULO 2. OBJETO DE LA LEY, ítem e” cómo fue el surgimiento de la idea, de la creación de empresa; el ítem hace referencia a crear un vínculo del sistema educativo, generando competencias laborales, investigativas y ciudadanas, para generar una cultura de emprendimiento y con ello generar un gran aporte a la sociedad.

En segundo lugar (BLUM, 2016) ² CAPITULO III FOMENTO DE LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO, Artículo 16 OPCIÓN PARA TRABAJO DE GRADO” la idea de creación de empresa también surge como medio una alternativa de plan de negocio para 3 estudiantes que actualmente se encuentran cursando 10 semestre en la universidad Santo Tomás de Bogotá.

En la parte legal según la Ley 181 de 1995 que rige el deporte, Dasvan hace referencia a dos artículos, el primero es el (Ángel, 1995) ³“CAPÍTULO II NORMAS PARA EL FOMENTO DEL DEPORTE Y LA RECREACIÓN, ARTÍCULO 17” el cual habla sobre el sistema nacional del deporte y en compañía con el ministerio de educación, por medio de espacios y proyectos que busquen enseñar a utilizar de forma constructiva el tiempo libre, para uso deportivos, recreativos y actividad física, en la población (primera infancia, adulto y adulto mayor).

En tercer lugar también se tomará como fundamento de la empresa, el capítulo II (Angel, 1995) ⁴“TÍTULO III De la educación física, ARTÍCULO 12” en el cual le corresponde a Coldeportes controlar, dirigir, coordinar cómo se desarrollan las políticas, programas, que tengan como principio la salud y bienestar de la sociedad, niños, adultos, adulto mayor y personas con discapacidad.

¹ BLUM, C. (27 de Julio de 2016). *secretariasenado.gov.co*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de LEY 1014 DE 2006: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

² BLUM, C. (27 de Julio de 2016). *secretariasenado.gov.co*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de LEY 1014 DE 2006: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

³ Angel, J. (18 de Enero de 1995). *Ley 181 de Enero 18 de 1995*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de Ley 181 de Enero 18 de 1995: http://www.mineduccion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

⁴ Angel, J. (18 de Enero de 1995). *Ley 181 de Enero 18 de 1995*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de Ley 181 de Enero 18 de 1995: http://www.mineduccion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

En el 2008 surge la Ley 1251 de Noviembre 27, realizada por el congreso de la república colombiana, la cual se dictan normas que regulen la protección, la promoción y prevención de los derechos de los adultos mayores. su objetivo principal es orientar las políticas para tener en cuenta en gran parte de las actividades que ejecute el Estado; las personas que se encuentran en estado de vejez, según lo muestra la Constitución política en el artículo 46, hacer partícipe al adulto mayor por medio de acciones sociales integradoras. Dasvan como empresa se tomará el ⁵Artículo 4: principios, los ítems referentes a la participación activa, énfasis en la promover espacios por parte del estado para elaboración de programas incluyentes; otro ítem que le interesa a la empresa es el de igualdad de oportunidades, por medio de la diversidad cultural y por último el ítem referente a la no discriminación. Otro artículo a destacar es el 17⁶ Áreas de intervención, la protección a la salud y bienestar social y el artículo 18 Difusión y promoción: promoviendo la salud y el bienestar del adulto mayor por medio de actividades que le permitan estar con sus pares.

Políticas: internas, externas

Las actividades que desarrolle la empresa DASVAN tiene como principio la recreación, el deporte y la actividad física, para la promoción y prevención de formas adecuadas para el cuidado de la salud; para lo cual se podrá realizar en diferentes lugares, en los cuales siempre se velará por la salud y seguridad de sus clientes y la protección de cada uno de los lugares a los cuales se vaya.

En cuanto a actividades desarrolladas en ecosistemas, se protegerá el medio ambiente y cada uno de los recursos naturales y animales, que se encuentren allí, por tal motivo se tendrán en cuenta el siguiente ítem:

1. Se debe prevenir accidentes en cada cliente e instructor, por lo tanto en cada una de las actividades se llevarán “guías”, si la actividad la requiere, también se contará con profesionales que estén en condiciones para prestar los primeros auxilios en dado caso que se requieran.

Por parte del personal de la empresa se manejarán los siguientes lineamientos:

1. Deberán ser respetuosos, pulcros, puntuales, íntegros y mantener una buena convivencia tanto con los compañeros como con los clientes.

⁵ CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (27 de Noviembre de 2008). *LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008*. Recuperado el Septiembre de 3 de 2016, de LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008: http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/ley_1251_2008.htm

⁶ CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (27 de Noviembre de 2008). *LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008*. Recuperado el Septiembre de 3 de 2016, de LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008: http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/ley_1251_2008.htm

2. No se sacrificará ningún lugar, ni ecosistema, en los que se realicen actividades, no se realizarán acciones con ningún tipo de lucro que pueda perjudicar el medio ambiente; lo que pertenece a ese ecosistema, se queda en ese ecosistema.
3. Cada uno de los instructores debe realizar capacitación rumba aeróbica, aeróbicos, yoga, acu aeróbicos, caminatas ecológicas, etc.

CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO:

Dasvan crea valor para todos aquellos adultos mayores que han dejado de lado su salud y su socialización con sus pares, por tal motivo; la presente empresa desea ayudar al adulto mayor por medio de la inclusión social, teniendo como eje principal actividades deportivas, recreativas y la actividad física; por otro lado Dasvan crea valor para los municipios y alcaldías que deseen incluir al adulto mayor en sus actividades lúdicas y en especial a toda la población con su énfasis en la promoción y prevención de enfermedades. Siendo esto un importante problema en los últimos años, con altas tasas de mortalidad, en específicamente en el adulto mayor, por los descuidos a la salud, ya sea por tiempo o por falta de acompañamiento de un profesional encargado u desconocimiento.

Los clientes más importantes son los adultos mayores del Municipio de Cajicá porque inicialmente se plantea comenzar el proyecto solo con esta población, para poder mostrar que por medio del buen servicio de la empresa no importa la edad que se tenga, siempre hay momento para divertirse, con profesionales encargados a través de actividades que le brinden experiencias, conocimientos y sobre todo salud, con responsabilidad.

- Clasificación del segmento de mercado:
- Nicho de mercado:

Dasvan ofrece sus servicios a toda la población ubicada en Cajicá Cundinamarca, que se interese en la inclusión social y en especial en la promoción y prevención de la salud; se iniciará haciendo énfasis en el adulto mayor, en proyectos vistos previamente se puede ver que en municipios aledaños a Bogotá tienen en cuenta en actividades recreativas, lúdicas, deportivas y físicas al adulto mayor como es el caso de Chía Cundinamarca que tiene un proyecto bien definido y cada semana realiza diferentes actividades con el adulto mayor; es por este motivo que se ve la falencia que tiene Cajicá frente a otros municipios aledaños a la capital, en Cajicá se realizan actividades con el adulto mayor una vez al mes, por tal motivo Dasvan desea prestar un servicio especializado y con buenas bases

profesionales que todas las semanas se realice variedad de actividades con el adulto mayor.

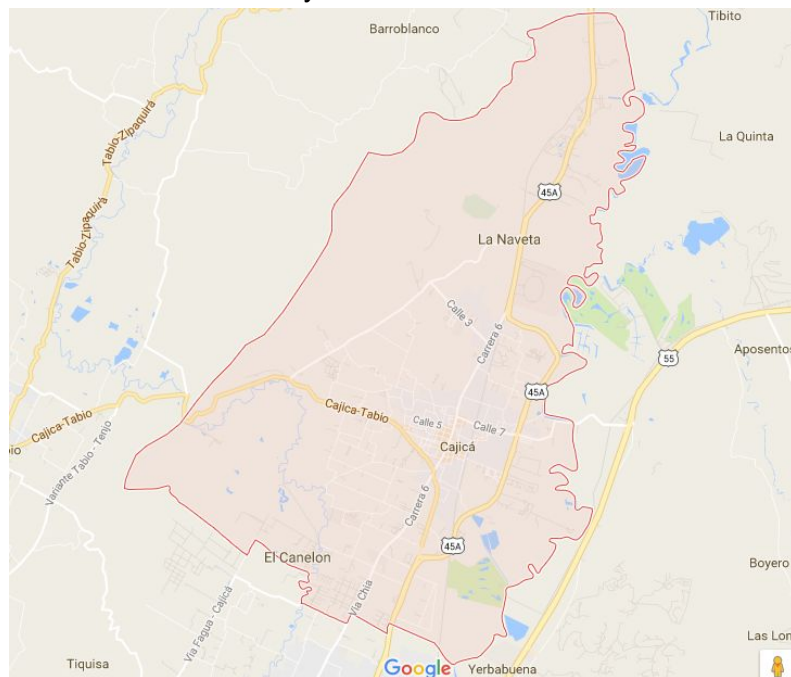
La empresa ofrece varios servicios para la población de adulto mayor que se encuentren viviendo en el municipio de Cajicá:

1. Actividades enfocadas en la realización de actividad física tales como aeróbicos, rumba, fitcombat, step dance, entre otros.
2. Actividades fuera del centro se contará con una ruta, la cual saldrá desde Cajicá hasta el lugar de la práctica y así mismo llegará a la planta física en la que se encuentra la empresa.
3. Actividades recreativas, deportivas y actividad física; en interacción con el medio ambiente y con personas (adulto mayor) de distintos estratos sociales para generar una inclusión social, concientización de problemas sociales y diversión entre ellos. todo esto dado caso que se brinde el apoyo y el aval de la Alcaldía.

Caracterizar el cliente objetivo de acuerdo a segmentación:

- Geográfica:

En el municipio de Cajicá aún no cuenta con una política clara respecto a la inclusión del adulto mayor

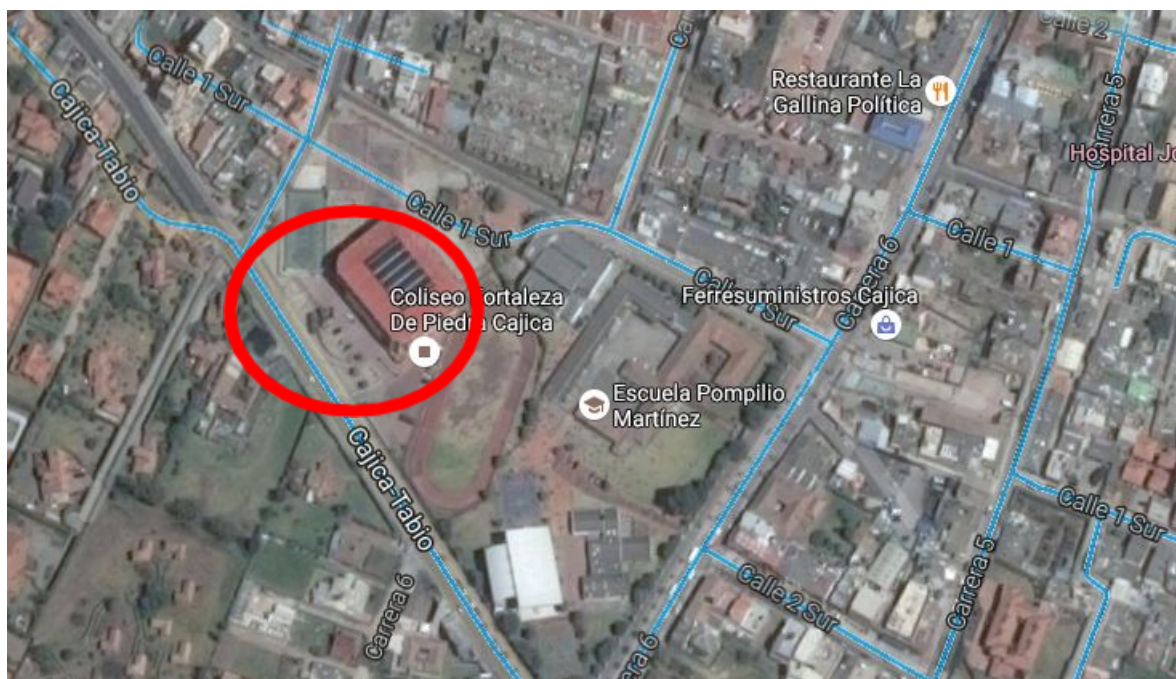


Macrolocalización:

El servicio que pretende ofrecer Dasvan va dirigido hacia los municipios que están a las afueras de la capital, Bogotá D.C; se iniciará con ofrecer sus servicios en Cajicá, este municipio está ubicado hacia la salida norte de la ciudad de Bogotá, por la autopista norte, luego de pasar por el municipio de Chía; el proyecto tendrá una ubicación específica, entre el polideportivo del municipio de Cajicá, frente al coliseo fortaleza de piedra Cajicá y la vía Cajicá - Tabio, un edificio que en un principio contará con una planta, dedicado a las actividades a desarrollar con el adulto mayor, pero en 2 años serán entre 2 a 3 plantas más para atender a más población y no solo al adulto mayor.

Límites urbanos:

- En el sur limita con Chía, Cundinamarca
- En el norte limita con Zipaquirá
- En el oriente limita con Sopó
- En el occidente limita con Tabío, que será la vía en la cual se encuentra la planta de Dasvan.



Microlocalización:

El lugar en el cual se desea desarrollar la prueba piloto es en el municipio de Cajicá, más específicamente entre el coliseo fortaleza de piedra Cajicá y la vía de Cajicá - Tabio, en el centro del pueblo, al lado de la carretera vía Tabio otro municipio de Cundinamarca; ¿Por qué se desea desarrollar la prueba piloto en Cajicá?, según lo analizado e investigado se logró mostrar que Cajicá no tiene un programa que se interese principalmente por el adulto mayor y su inclusión a la sociedad y además de ello se encontró que también hace falta un proyecto en este municipio que se interese y mezcle la promoción y prevención de enfermedades transmisibles y no transmisibles, junto con la importancia de la inclusión social del adulto mayor.

CLIENTE POTENCIALES O POSIBLES:

Todos aquellos adultos mayores que se encuentren viviendo en Cajica, Cundinamarca y que estén interesados en: su salud y en fomentar la inclusión social; mostrando que los adultos mayores pueden llevar a cabo actividades recreativas, deportivas y actividades físicas, siempre y cuando estén acompañados de un equipo profesional adecuado.

- Demográfica:

Según el Dane en el censo desarrollado en el 2005, en el municipio de Cajicá se muestra que en la zona urbana en porcentaje es de 60% (49% población femenina y 51% población masculina), y en la zona rural es de 40% (52% población femenina y población masculina 48%), según las estadísticas mostradas por la Alcaldía Municipal de Cajicá en el 2012, como muestra la imagen.

DESCRIPCIÓN VARIABLE	Zona Urbana	Zona Rural	Total
Tamaño de la población	26.824	17.897	44.721
Tamaño de la población en porcentaje	60%	40%	100%
Género Femenino	13.725	8.982	22.707
Género Masculino	13.099	8.915	22.014

Tabla: Relación de la población de Cajicá distribuidas por Zonas y Genero, Fuente Censo DANE 2005

Según el censo del 2005, se logró descubrir que la población está constituida por estratos sociales, comprendidos desde 1 hasta 4, siendo este último el más alto, en el municipio; según una gráfica mostrada por el Dane, el estrato social que más se destaca en el municipio es el 2, los cuales 54% de su población está afiliado al sisben, como lo muestra la siguiente imagen de un estudio estadístico dado por la Alcaldía Municipal de Cajicá, 2011.



Grafica: Población sisbenizada por niveles Socioeconomicos

Por otro lado el adulto mayor o persona de la tercera edad en el municipio de Cajicá es alto, desde el 2005; se comprende adulto mayor desde los 59 hasta 80 años de edad, como se observa en la imagen, tomada de (Alcaldía Municipal de Cajicá, 2011).

GRUPOS DE EDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
0-4	4.721	2.416	2.305
5-9	4.886	2.612	2.274
10-14	4.895	2.497	2.398
15-19	4.904	2.478	2.426
20-24	5.053	2.627	2.426
25-29	4.624	2.344	2.280
30-34	3.850	1.886	1.964
35-39	3.469	1.728	1.741
40-44	3.545	1.671	1.874
45-49	3.362	1.627	1.735
50-54	2.599	1.225	1.374
55-59	1.918	889	1.029
60-64	1.500	711	789
65-69	1.038	486	552
70-74	765	335	430
75-79	578	242	336
80 Y MÁS	537	202	335
TOTAL	52.244	25.976	26.268

Distribución por sexo y grupos de edad. Cajicá 2.011. Fuente: Proyecciones estadísticas, según DANE

- **Psicográfica:**

En cuanto a la Psicografía, en primer lugar está la clase social, la población que reside y aplicará al proyecto que se llevará a cabo en Cajicá, está comprendida entre los estratos uno y cuatro; Dasvan ofrece sus servicios a la Alcaldía la cual se encarga de promocionar los días y las clases que se realicen.

En segundo lugar se encuentra el estilo de vida, de las personas que asistan a las actividades que estén comprendidas en el proyecto, son adultos mayores, por tal motivo son pensionados, trabajadores, amas de casa, entre otras actividades que realicen en sus quehaceres diarios.

Por último está la personalidad, son personas muy alegres, algunos que son tímidos, pero llenos de muchos valores, respetuosos, muy expresivos, se esfuerzan mucho para llevar a cabo las actividades propuestas, comprometidos con lo que desean hacer, persistentes y muy puntuales.

- Conductual:

La respuesta de los clientes frente al producto que ofrece Dasvan es muy bueno, debido que muchos proyectos acogen a los adultos mayores; a las personas de la tercera edad les gustan las actividades lúdicas, recreativas, deportivas, se tiene en cuenta su condición y pueden interactuar con sus pares y ser tenidos en cuenta para realizar diferentes actividades.

CAPÍTULO II PROPOSICIONES DE VALOR:

La propuesta de valor es la manera por la cual vamos a generar un valor agregado y a la vez diferenciador de la competencia, por la cual vamos a dejar una imagen de buen servicio

Personalización: será alta, puesto que se deberá tener en cuenta a cada persona con sus respectivas patologías haciendo revisión del historial clínico individual y adaptar las actividades de tal manera que todos puedan ser partícipes de estas.

Accesibilidad: esta será de fácil acceso dados los distintos medios por los cuales serán ofertados los programas de DASVAN, además que todo será adaptado para la población objetivo inicial.

La diferenciación del servicio en el mercado se evidencia mediante la personalización, ya que el historial clínico de cada uno de los clientes será debidamente revisado para evitar lesiones o riesgos mayores, de igual manera el acceso a los programas de DASVAN será sencillo puesto que la ubicación es de fácil acceso para los habitantes del municipio, además que se realizarán actividades cada semana sin descuidar un control de progreso físico de cada uno de los clientes y las reflexiones al final de las actividades de sensibilización y concientización. DASVAN es una empresa comprometida en el progreso de sus clientes en todo momento.

CAPÍTULO III CANALES:

Los canales son todos aquellos medios por los cuales vamos a tener contacto con nuestros clientes y por los cuales podremos informar sobre lo que ofrecemos y a la vez que buscamos llegar a ser, de tal forma que los clientes de DASVAN siempre valorarán una atención personalizada en la sede, pero para aquellos que no dispongan de mucho tiempo se realizará por medios alternos tales como redes sociales, correo electrónico o whatsapp. Principalmente el contacto que se va tener con los clientes va ser de forma

directa, a través de la planta física que va estar dando información sobre la empresa, las clases, horarios, entre otros. En segundo lugar por medio del teléfono, celular y el correo dando información de ofertas, clases y eventos. Tercer lugar por medio de sitios web (Blogs de salud en el adulto mayor) y sitios de redes sociales (Facebook, Instagram, entre otras plataformas sociales) y por último por folletos en publicidad

Nuestros canales se conjugan puesto que las tecnologías tienen un rol informativo, acompañado de la publicidad y a la vez personal que ayuda a entender el servicio que ofrecemos de manera fácil. Por otra parte los canales que tienen mayor resultado en atraer a los clientes son por medio de servicio personalizado, en segundo lugar se encuentra la vía telefónica, tercero a través del correo electrónico, por último mediante de sitios web y plataformas electrónicas.

Los canales más rentables en este caso son, el voz a voz que nuestros clientes lleven a cabo, sin descartar el uso de tecnologías multimedia; incluidas internet o avisos en prensa escrita y radiofónica, ya que actualmente son los más eficientes por la demanda de los mismos y a su vez por la alta cantidad de información que pueden brindar a los interesados.

DASVAN por medio del canal que utilizará para llevar a cabo su servicio, será propio, indirecto. Ya que el servicio se brindará de manera personal y presencial, en las instalaciones de la empresa.

Percepción.

Para evaluar la percepción que tienen los clientes acerca de los productos y servicios de la empresa se realizará un pequeño cuestionario sobre el logo, slogan y calidad de servicio, que le permitirá saber a DASVAN qué tan conformes los clientes perciben la empresa. De igual forma se tendrán en cuenta de las siguientes fases:

La fase de información: es el medio por el cual se le hablara de la empresa a la sociedad, sobre los servicios que se prestará a los clientes, por tal motivo se utilizarán, los siguiente medios:

1. Por medio de emails, mencionando ¿qué es? ¿para qué sirve? la empresa a las alcaldías, entes municipales para que hagan divulgar la información la cual ayudará a su población; en el correo se colocará información acerca de la empresa como es la misión, la visión, los objetivos que desea realizar con la población.
2. La página web de DASVAN, en la cual encontrará la información oficial de la empresa como los horarios, servicios, productos, descuentos - promociones, el lugar y vías de acceso por medio de la aplicación de google maps.
3. En la línea telefónica estará constituida por el call center, para una mejor recepción y distribución de la información, ofreciendo una mejor prestación de servicios por parte

de Dasvan. La empresa ofrece una tecnología de alta gama para el uso y el contacto con sus clientes, ofreciéndoles la mejor comodidad y facilidad para tener contacto con Dasvan; contacto con el profesionalismo y la eficiencia para ayudar al adulto mayor por medio de la promoción y prevención de la salud, acompañada de la inclusión social.

4. Haciendo referencia a lo anterior surge la idea del contact center, son las comunicaciones unificadas, lo cual hace que se genere un mayor manejo de canales de información, la idea es abarcar la mayor red de información para hacer partícipe a la población de la empresa, a través de la recepción y emisión; aquí entran: las llamadas telefónicas, fax, emails, comunicaciones online, mensajería por medio de las principales redes sociales (Facebook, Instagram, Google+, YouTube, Twitter, Reddit, Pinterest, Tumblr, Imgur, Flickr, Vimeo, deviantART, SoundCloud, Badoo, Tagged, 4chan, Foursquare, Last.fm, entre otros)
5. Por medio de la comunicación interpersonal, en la planta principal de Dasvan, también por medio de foros en los cuales asista la empresa mostrando su misión, visión y principales objetivos.
6. Sitios web o Bloggers mostrará la visión, misión, valores, servicios, producto, promociones, correo electrónico y sugerencias; la principal diferencia con el sitio web de Dasvan es que aquí pueden expresar sus comentarios frente a la empresa o al blog
7. Por medio de folletos que permitan informar a la población por medio de campañas publicitarias
8. Los medios de comunicación locales (Periódico, radio, televisión) para lograr mayor impacto en la sociedad y para que el adulto mayor se vea más impactado y atraído hacia el producto y el servicio
9. En la semana de la salud del municipio, en la cual la Alcaldía se encarga de realizar programas de promoción y prevención de la salud, Dasvan se encargará de ayudar a fomentar el deporte, recreación y actividad física para la salud en el adulto mayor
10. Buzón de sugerencias para saber que más le interesa o si ha sido del gusto del cliente el servicio y producto - servicio que ofrece Dasvan

Fase de canales de venta, aquí es donde se lleva a cabo la transacción de la compra por parte del cliente, el lugar por el cual principalmente se va a realizar es por medio interpersonal, en segundo lugar la línea telefónica, contact center y realizando el pago en la cuenta bancaria a nombre de la empresa/titular o directamente

La fase de evaluación, a Dasvan es muy valiosa la opinión de sus clientes por medio de encuestas, las cuales le permitirán saber qué debe mejorar, qué tan novedoso resultó la

sesión, entre otros ítems; pero lo realmente importante será cómo es la encuesta, contará con un formato que permitirá evaluar a Dasvan sobre la competencia (producto y servicio, horarios, costos entre otros aspectos relevantes para los usuarios), algunas de las preguntas que tendrá el formulario son:

1. ¿Le pareció adecuada la organización de la actividad?
2. ¿El instructor tuvo un adecuado manejo del grupo?
3. ¿Qué cree usted que se puede mejorar?
4. ¿Añadiría alguna actividad extra?

La fase de compra, el principal medio de compra es en la planta física en la cual se encuentra Dasvan, luego estarán los otros medios de comunicación/ canales de información, por medio del contact center, en el sitio web oficial encontrara un link/ pestaña “compra virtual” a la cual puede dirigirse y seguir los pasos que se mencionan; en el blog encontrará una pestaña igual que lo remitirá a un correo de la empresa, en cuestión de minutos se contesta dando información del proceso que deberá realizar. Por último por medio del banco y una cuenta titular/Dasvan en la que deben dar el 110% para la prestación de servicios.

La fase de entrega, Dasvan es una empresa que no posee un producto es por ello presta es un servicio, es por ello que si sé si desea aplicar a las sesiones que la empresa ofrece, se asignará según fechas, días hábiles; dependerá del tipo de cliente y los servicios que él desee “ el paquete”.

La fase de postventa, DASVAN no los posee puesto que, lo que se realiza es el proceso directo de ofrecimiento del servicio.

CAPÍTULO IV RELACIÓN CON CLIENTES:

La relación con los clientes de DASVAN será personalizada ya que la población a la que va dirigido el servicio son adultos mayores que requieren atención constante, para prevenir lesiones o accidentes y cada quien tiene un metabolismo, sistema corporal distintos y podrían necesitar un manejo personalizado de las cargas en la actividad física así mismo de las respectivas patologías que cada quien posea; por esto se busca captar nuevos clientes y así mismo fidelizar a los que ya se tenga. Por esta razón las categorías de la relación que se quiere tener como estrategia de fidelización de clientes serán:

1. Asistencia personal: esta categoría sera la principal, para que los clientes puedan obtener información del servicio, puede ser por medio telefónico, correo electrónico, y en las mismas instalaciones de la empresa. Pero ya como tal durante las clases que se realicen siempre va a estar en instructor (profesional) pendiente del desarrollo del grupo, con el fin de tener un control y cuidado sobre este.
2. Asistencia personal exclusiva: esta categoría se va a ofrecer especialmente en casos donde la historia clínica del cliente indique que requiere atención exclusiva,

ya sea por cualquier enfermedad delicada. Pero también se ofrecerá si el cliente desea tener un programa de entrenamiento personalizado.

La fidelización ocurrirá ya que en primera instancia se ofrecerá una clase de cortesía, después de esto si el cliente se motiva y está interesado volverá a pagar la mensualidad, o el programa que más le interese. La atención hacia los clientes siempre será de mucho respeto y dedicación hacia ellos para su tranquilidad y comodidad durante las clases.

CAPÍTULO V FUENTE DE INGRESOS:

Fuente de ingresos:

Según el segmento de mercado de Dasvan la fijación de precios van a ser fijos, por lo que los precios ya están predefinidos, dependiendo del tipo de clientes se va a dar lista de precios fijos y según características que el cliente desee tener de los productos que ofrece la empresa.

Las fuentes de ingresos se obtendrán de cuota por suscripción, por un acceso ininterrumpido a los servicios que ofrece la empresa y por la publicidad que hará la empresa para atraer más clientes y así mismo atraerá a más población.

Dentro de la investigación hecha por la empresa, a nivel de macrolocalización, se encontró el programa de atención integral al adulto mayor va dirigido a toda la población cubana; el proyecto en Cuba se debe destacar a nivel latinoamericano por su interés e incluir a la sociedad al adulto mayor como eje principal y fundamental en la sociedad, por ser adultos por ser personas con más experiencia y conocimiento, dentro de la población. En dicho artículo se habla sobre el desarrollo de varias actividades para la población del adulto mayor, al evidenciar la tasa de natalidad y mortalidad que tiene la sociedad cubana y ver que era necesario incluir a la sociedad al adulto mayor en varias actividades (lúdicas, físicas, recreativas, deportivas entre otras).

Las principales competencias directas a nivel municipal se encuentra el estudio que llevó a cabo la universidad de Cundinamarca, sobre el análisis situacional para el apoyo del adulto mayor en Fusagasugá, en el cual comparan este municipio con proyectos que acojan y tengan en cuenta al adulto mayor en sus actividades, programas afortunada tercera edad, apoyo de alimento, entre otros programas; otorgadas por la casa cultural, por la biblioteca municipal, colpensiones, el instituto deportivo de Fusagasugá, hogares geriátricos y la Alcaldía.

Medellín también es una ciudad que tiene alto interés por el adulto mayor, con programas de asistencia y protección, por tal motivo tiene varios programas a los cuales accede la población de la tercera edad; tiene una semana dedicada al adulto mayor, en la cual el INDER o instituto de deportes y recreación de Medellín tiene ofertar recreativas, da

subsidios a las personas en estado de vejez; también existe el plan dorado adulto mayor que también se encarga del ingreso gratuito a museos y otras actividades para la tercera edad; pero al igual que el programa que tiene Fusagasugá es dado por la Alcaldía y no muestran el valor de sesiones.

La capital de la ciudad Bogotá, tampoco se encuentra atrás, ofrece subsidios, plan de eventos, tiene también la semana de la salud del adulto mayor, en las cuales pueden hacer actividades artísticas, recreativas, musicales, entre otras; también tiene reconocimiento a personas de cien años y el programa de Colombia mayor. Pero también al igual que el de Medellín y Fusagasugá es dado por la Alcaldía.

Montería es ejemplo para toda Colombia por su inclusión social en programas de promoción y prevención en el adulto mayor; los programas como Colombia mayor, reinado de la biodiversidad, plan de protección social montería y programa adulto mayor, rosa mística; dichos programas son dados por la Alcaldía y no muestran registro alguno de valor de sesiones.

Cota por medio de la Alcaldía proporciona programas de inclusión social, diversión con el adulto mayor, entrega mercados a la población de la tercera edad y actividades deportivas; dichos programas son dados por la Alcaldía y no muestran registro alguno de valor de sesiones.

Sopó con la Alcaldía proporciona programas para el bienestar del adulto mayor, también integración con un club de la edad de oro; dichos programas son dados por la Alcaldía y no muestran registro alguno de valor de sesiones.

Competencias indirectas, se encontró varios centros que se especializan en la atención al adulto mayor, uno de ellos a nivel de macrolocalización está ubicado en España, Barcelona, siendo una visión como se desea brindar en un futuro Dasvan, por medio electrónico y una estructura muy bien definida. La empresa española cuenta con una plataforma adecuada para el acceso a la población, el nombre de la empresa es Lázaro health coach; en la plataforma se encuentran los diferentes planes que ofrecen de acompañamiento al adulto mayor, para incentivar el programa de entrenamiento personalizado con diferentes clases que están constituidas por sesiones personalizadas, una rutina para que el adulto mayor pueda entrenar por su cuenta, un programa nutricional (hacen mucha énfasis en este aspecto), se genera un seguimiento semanal de la evolución que la persona de la tercera edad ha tenido; dan el parqueadero gratuito, wifi, bebida isotónica y toallas de duchas de entrenamiento.

PACK 1	PACK 2	PACK 3	PACK 4	PACK 5
1 sesión / semana	2 sesiones / semana	3 sesiones / semana	4 sesiones / semana	5 sesiones / semana
No incluye cuota gimnasio	Incluye cuota gimnasio	Incluye cuota gimnasio	Incluye cuota gimnasio	Incluye cuota gimnasio
180 € /mes	350 € /mes	450 € /mes	550 € /mes	650 € /mes

La imagen fue tomada de (Lázaro, N.F)

Por otro lado la microlocalización se encontró varias empresas dedicadas desde entrenamiento funcional, entrenamiento personalizado y gimnasio en casa.

1. La empresa llamada entrenamiento funcional y preparación física integral, tiene un programa dedicado al adulto mayor, el cual tiene por nombre actividad física para la tercera edad, busca mejorar su calidad de vida para prevenir enfermedades; comparando la empresa con Dasvan busca ayudar a mejorar la calidad de vida del adulto mayor, pero no hace énfasis en la inclusión social dentro de su misión, ni visión ni sus programas, no realiza programas que permite al adulto a socializar con sus demás pares, ni actividades de acuagimnasia, por tal motivo la capacidad de compra por sus servicios es mínimo, porque el adulto mayor no tiene algo que sea solo para el y pueda interactuar con sus pares. El centro entrenamiento funcional está ubicado en el centro comercial Santa Bárbara Drive, Av. Cra. 19 #122-67 L. 63



En cuanto a las tarifas y planes, no los muestra la página de internet, la imagen fue tomada de (CEF, 2015)

2. Alex Fit Box, otra empresa que dentro de sus programas tiene en cuenta al adulto mayor, gracias al programa que tiene el mismo nombre, la empresa ofrece servicios de entrenamiento personalizado para mejorar la calidad de vida del adulto mayor, ofrece mejorar la fuerza, la agilidad, el equilibrio, por medio de actividades desarrolladas en la sesión. Dasvan como empresa que se interesa por el adulto mayor dentro de cada uno de sus programas de su objetivo principal es mejorar algunas de las capacidades físicas junto con las capacidades condicionales.

Alex Fit Box tiene varias sedes, la de Bogotá es Av. Las Villas Cra 58 # 127 – 34, no se tiene acceso desde la página a planes ni a costos de sesión, pero al igual que el anterior la capacidad de compra por sus servicios es mínimo, porque no ofrece muchos campos para el adulto mayor. (Alex, N.F)

3. La empresa de entrenamiento funcional en Bogotá, también tiene en cuenta al adulto mayor en su programa macro, pero no es tan específico y prioritario como Dasvan en sus programas, la empresa de entrenamiento funcional en Bogotá da un tic sobre cuánto

ejercicio debe hacer el adulto mayor. Al igual que páginas anteriores no muestra ni planes ni costos por sesiones, pero al igual que el anterior la capacidad de compra por sus servicios es mínimo, porque no ofrece muchos campos para el adulto mayor. (EFB, N.F)

4. Hard Body tiene un programa al igual que varios gimnasios, ejercicio para la tercera edad, orientado a grupos pequeños o personalizados para tener un mejor manejo de la sesión, trabajan mucho la resistencia, la coordinación y la flexibilidad; dicen que por medio de estas actividades el adulto mayor pueden acceder a las recreación y el deporte. Con énfasis en el deporte no se sabe cómo define el centro de actividad física el deporte para el adulto mayor; Dasvan ofrece actividades lúdicas acompañadas de clases musicalizadas, pero al igual que el anterior la capacidad de compra por sus servicios es mínimo, porque no ofrece muchos campos para el adulto mayor.

La imagen fue tomada de (HardBody, N.F)

Los planes aplican para pago online

AMOR Y AMISTAD 12 MESES	Pago en línea	769.900 COMPRAR
13 MESES	Antes 807.000 Pago en línea	530.000 COMPRAR
8 MESES	Antes 486.000 Pago en línea	380.000 COMPRAR
4 MESES	Pago en línea	230.000 COMPRAR
1 MES	Pago en línea	120.000 COMPRAR
PAQUETE MÉDICO	Solo aplica para inscritos Pago en línea	40.000 COMPRAR



**CONSULTA LA INFORMACIÓN
SOBRE NUESTROS PLANES**

CLIK AQUI ►

5. Compensar siendo una caja de compensación colombiana, presta un servicio dedicado específicamente al adulto mayor llamado el plan activa tu vida, brinda actividades recreativas, socialización con sus pares, actividad física, también ofrece actividades que puede realizar de manera independiente, todo esto programa va dirigido a la población entre el rango de 60 y 75 años de edad. Dasvan también realiza estas actividades, pero tiene en cuenta otras actividades como se mencionó anteriormente, salidas ecológicas, museos, rumbas aeróbicas; comprende al igual que compensar todo aquella persona que

pueda pagar la suscripción y según lo que se desee aplicar, tiene varias sedes Sede Cur y Sede Suba, las tarifas son las siguientes:

Tarifas				
Ver más				
Tarifas según categoría				
	A	B	C	No afiliado
Afiliado mayor de 60 años (Sede Cur)	\$92.300	\$104.600	\$123.000	\$147.600
No afiliado o persona menor de 60 años (Sede Cur)	\$147.600	\$147.600	\$147.600	147.600
Afiliado mayor de 60 años (Suba)	\$77.900	\$93.500	\$116.700	-

• las tarifas aplican a partir del 16 de enero de 2016.

Formas de pago:

- Efectivo
- Tarjeta de crédito ó tarjeta débito
- Tarjeta Compensar
- Bonos Compensar o invitaciones



La imagen fue tomada de (Compensar, N.F)

6. Por último se encontró gym House una vida mejor, es una industria dedicada al Fitness, por medio de sesiones semipersonalizadas, sus sedes: Chía y Cedritos, posee varios programas como actividades grupales, trabajo personalizado, pero la página se encuentra en remodelación. Para llamar la atención y fidelización de los clientes ofrece 3 días de clases totalmente gratuitas, pero al igual que el anterior la capacidad de compra por sus servicios es mínimo, porque no ofrece muchos campos para el adulto mayor. En cuanto al costo de las sesiones está la siguiente tabla: la imagen fue tomada de (GymHouse, N.F)

	Plan	Plan	Plan
	Estudiante	Anual	Corporativo
Descuento de 20% en la afiliación	✓	✓ (*)	✓ (*)
Planes de Pagos	Anual, Semestral, Mensual	Anual, Semestral, Mensual	Anual, Semestral, Mensual
Dirigido a	Estudiantes Colegio o Pregrado Universitario	Personas Naturales	Empresas
Edad Mínima	13 años	N/A	N/A
Edad Máxima	25 años	N/A	N/A
Beneficios a empleadores	✗	✗	✓
Beneficios compartidos	✗	✗	✓
Beneficios a empleados	✗	✗	✓
	Conocer Más	Conocer Más	Conocer Más

3 días gratis de cortesía

Haz una cita hoy para que puedas iniciar una Vida Mejor! Obtén 3 días gratis de cortesía en cualquiera de nuestros planes.

[Solicitar](#)

Mirando cada uno de ellos, para el adulto mayor específicamente el plan adecuado sería:

Plan Anual

Estas motivado a volverte un miembro de **GYM HOUSE** y empezar un programa de entrenamiento? Felicitaciones! Nuestra misión ahora es mantenerte motivado y ayudarte a alcanzar las metas que te propongas.

Entrena con la afiliación indicada para ti. Todo tenemos necesidades diferentes cuando vamos a entrenar, por esta razón hemos creado una variedad de opciones para que te afilies a la más conveniente para ti.

Tu afiliación Anual: Para que tu ejercicio sea efectivo necesitas que se vuelva un estilo de vida. Convierte el entrenamiento en un habito de vida, para esto te ofrecemos 12 meses de afiliación. Con esta afiliación tendrás el mejor precio por mes y el compromiso de iniciar Una Vida Mejor

También reconocemos que las circunstancias no permiten un compromiso, por lo que también ofrecemos más opciones:

- ✓ Afiliación Semestral
- ✓ Afiliación Trimestral
- ✓ Afiliación Mensual

Define el precio de venta del servicio que se tiene proyectado y cómo se justifica este precio.

El precio por el cual Dasvan va a cobrar por servicios varía, por lo que va desarrollar clases personalizadas enfocadas a personas pensionadas, a las personas adultas que tengan los recursos monetarios para adquirir el servicio, también el servicio se le ofrecerá a la Alcaldía municipal, específicamente las clases grupales buscando que este ente municipal por medio de Dasvan promueva la promoción y prevención de la salud, evitando

las enfermedades crónicas no transmisibles junto con la inclusión social de las personas de la tercera edad, en Cajicá, siendo ejemplo de intervención y destacando la importancia del adulto mayor en la sociedad a nivel nacional.

Es por ello que varían los servicios que la empresa ofrece, los personalizados están entre el rango de \$160.000 a \$210.000, su diferencia son más días que el individuo desee trabajar; se cobra este precio pues se tiene en cuenta el valor de los transportes que pagan los entrenadores del traslado desde la capital hasta el municipio y por su trabajo profesional. Con respecto a las clases grupales van en un rango que oscila entre \$150.000 a \$210.000, tienen varias actividades de integración y socialización con sus pares en diversos ambientes. se cobra estas tarifas por traslados de los entrenadores desde la capital de la ciudad Bogotá hasta el municipio, por los conocimientos de los entrenadores y por qué sona actividades que varias no se desarrollan en la planta en la que funcional la empresa y requiere de otros profesionales altamente capacitados y sobre todo de instalaciones adecuadas para realizar las prácticas. Mensualmente la empresa debe generar 13'824.454 para suplir los gastos necesarios, salarios, arriendo de planta, servicios, como se muestra en la siguiente tabla, cabe mencionar que cada uno de los entrenadores tiene un salario de \$1'800.000 se desea empezar con 3 profesionales por tal motivo se incrementan los gastos.

Recepcionista/ vendedora	\$ 800.000
Personal del aseo	\$ 689.454
Publicidad	\$ 300.000
Entrenadores	\$ 1.800.000
Total	\$ 3.589.454

Empleados / Contratación

Trabajadores	tipo de contrato	Jornada
Recepcionista	OPS	Completa
Limpieza	a tiempo parcial	Completa
Entrenadores	a tiempo parcial	Completa
Publicidad	a tiempo parcial	Completa

Para el contrato de la recepcionista sí realizará orden de prestación de servicios, por el flujo de efectivo individual, descuentos de flujos de caja.

El personal idóneo para los puestos a ocupar en Dasvan, son aquellos que desempeñen las siguientes funciones:

Personal de aseo:
Llega a la empresa y se dispondrá desarrollar sus actividades como mantenimiento de las instalaciones con el aseo, limpiar la indumentaria necesaria para las clases.
Personal de seguridad:
Llega a la empresa se coloca su uniforme que será necesario para identificar al individuo en caso de emergencia, se dedicará a cuidar las instalaciones y velar por la seguridad de los clientes.
Entrenadores
Entrenamiento del kick boxing, step, aeróbicos, acuearóbicos, yoga, pilates, entrenamiento funcional; cada uno de ellos teniendo a cargo una categoría; enseñaran los golpes básicos como lo son: golpes de puño Jab, Cross, Upercut o gancho, hook o croché; las patadas se encuentran: Frontal, circulares están el low kick, middle kick, high kick, hook kick y patadas descendentes.
Recepcionista/ vendedora:
llamadas y acciones como las consignaciones, ejecutará la organización de la debida base de datos con respecto a la información de cada individuo, ayudar en la publicidad del centro de acondicionamiento. También se encargara de vender los productos de aseo e hidratación que ofresca la empresa

Selección de la estrategias para definir el precio.

La estrategia que utilizó Dasvan para fijar su precio por servicios prestados en su planta física fue analizando sus principales competencias desde la macrolocalización en Bogotá D.C principalmente con la caja de compensación Compensar y la microlocalización bibliotecas, planes del municipio de Fusagasugá, Chía, Sopó y Cajicá.

Por otro lado la empresa va tener dos medios por los cuales va ha recibir clientes, en primer lugar se encuentra la prestación de servicios que ofrecerá a la Alcaldía Municipal, haciéndole ver la importancia de mantener una vida saludable (promocionando y previendo enfermedades), con sus pares e incluyente a la sociedad a las personas de la tercera edad, por medio de la actividad física, el deporte y la recreación; colocando a la Alcaldía de Cajicá como un promotor en la salud del adulto mayor, siendo ejemplo para los demás municipios y para la capital del país. En segundo lugar Dasvan recibirá de forma particular a las personas de la tercera edad, ofreciendo diversidad de servicios, desde personalizados hasta salidas ecológicas, museos, aeróbicos, entre otras

actividades; por medio de las cuales, la persona de la tercera edad podrá compartir en todo momento con sus pares. Es por ello que la empresa ofrece un descuento por pago en efectivo del 5% en actividades a realizar y el 10% en personalizados. Cabe mencionar que para los clientes que lleguen a través de la Alcaldía se les obsequiara una toalla Dasvan y una hidratación. Las personas que asistan a los servicios personalizados que da la empresa, se harán partícipes de dos clases gratuitas de personalizados acompañadas de un kit personal (Tula, toalla, hidratación y jabón). También se realizarán campañas masivas por diferentes medios de comunicación, campañas de mercadeo incentivando la inscripción a nuestra organización deportiva dando una sesión gratis para así mostrar nuestros métodos y el cómo nos interesamos por el bienestar del individuo.

	Horarios					
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
8:00 am a 9:00 am	Rumba	Rumba	Rumba	Aeróbicos	Caminata eco	Caminata eco
9:00 am a 10:00 am	Aeróbicos	Aeróbicos	Funcional	Yoga	Caminata eco	Caminata eco
10:00 am a 11:00 am	Pilates	Pilates	Pilates	Funcional	Acuerobics	Visita Museo
11:00 am a 12:00 pm	Personalizados	Personalizados	Personalizados	Personalizados	Acuerobics	Visita Museo
12:00 pm a 1:00 pm	Almuerzo					
1:00 pm a 2:00 pm						
2:00 pm a 3:00 pm	Yoga	Yoga	Tenis de mesa	Funcional	Boleros y son	Boleros y son
3:00 pm a 4:00 pm	Fit combat	Fit combat	Fit combat	Tenis de mesa	Boleros y son	Boleros y son

Jorge
Carolina
Karen

Todos

Se laborará entre lunes a sábado, jornada comprendida entre las 8 am hasta 4 pm; con distribución por franjas como se observa la imagen por colores se asigna las clases a realizar por los entrenadores, cabe mencionar que cada clase tiene una hora de realización y que se va atender clientela pensionada y por parte del convenio que se obtenga con la Alcaldía Municipal.

El color verde pertenece al entrenador Andrés Beltrán Pedraza, el cual cuenta con una intensidad horaria; los lunes de 1 clase, los martes de 1 clase, los miércoles tres clases, jueves tres clases, viernes 6 clases y sábado 6 clases, por tal motivo a la semana Jorge trabaja 20 horas semanales; el color rojo, pertenece a la entrenadora Carolina Matallana, el día lunes tiene 2 clases, el martes 3 clases, el miércoles 3 clases, el jueves 3 clases, viernes y sábado 6 clases, en total Carolina tiene una intensidad semanal de 20 horas; ya para terminar los horarios esta la entrenadora Karen Alfaro que aparece en el cuadro de convenciones con el color azul agua marina, el lunes realiza 3 clases, el martes 2 clases, los miércoles 1 clase, los jueves 2, los viernes 6 clases y el sábado 6 clases, total de horas trabajadas en Dasvan: 20.

Horas laborales semanales	
Jorge	20
Carolina	20
Karen	20

teniendo un total de 6 días laborables a la semana, ofreciendo 6 clases diarias. Teniendo esto claro se mostrará cuántas sesiones totales se realizan al mes:

Días laborales	6
Clases realizadas por día	6
Total sesiones a la semana	36

Total sesiones a la semana	36
Por las semanas del mes	4
Total de sesiones al mes	144

Modelo de negocios, fuentes de ingreso:

Los Ingresos de transacciones resultantes de pagos realizados por el cliente una vez, serán los que utilicen los clientes de Dasvan por adquirir el servicio, ya sea por cheques, tarjetas, online, efectivo recordando que este último medio de pago contará con un descuento dependiendo del paquete que se desee comprar. La empresa contará con todos los medios de compra para que el cliente pague por su servicio.

Formas de generación de ingresos del modelo de negocio proyectadas en el primer año:

La forma de generación de ingresos en un año de Dasvan se realizará a través de dos formas, a través de las primas de suscripción y por medio de un canal de comunicación, por la publicidad. Teniendo en cuenta lo anterior, se hablara de la prima de suscripción que depende del servicio que desea adquirir; posee varios servicios que desea abordar la gran mayoría de la población de la tercera edad “pensionados y Alcaldía”, a través de los personalizados con descuento de 10% con pago en efectivo, el 1. paquete con un valor de \$160.000 con 8 clases al mes con 2 clases a la semana. 2 paquete con un valor de \$1800.000 con 12 clases al mes 3 veces a la semana y por último el 3er paquete con un valor de \$210.000 mensual por 16 sesiones 4 clases a la semana. Por otro lado las clases grupales que contiene los siguientes paquetes: 1.con aeróbicos, rumba, fit combat, funcional, pilates, tenis de mesa y yoga, vale \$150.000; el segundo paquete de clases grupales por un costo de \$1800.000 mensuales contiene las salidas boleros y son, acuaeróbicos, caminata ecológica y salidas a museos; por último el paquete 3 tiene un costo de \$210.000 que es la suma del 1 y 2, cabe mencionar que todos esos valores son por persona.

Por otro lado se encuentra la publicidad, a la cual todos los meses la empresa invertirá un porcentaje de sus ganancias, para mostrar a los habitantes del municipio de Cajicá, por medio de panfletos, redes sociales y de emisoras locales, ¿Qué es? y ¿A quienes busca ayudar Dasvan?; es por ello que a las personas que lleguen a la empresa solicitando el servicio y se informarán por medio de la publicidad realizada que se les regalara una clase de cortesía junto con una toalla Dasvan, (Cabe mencionar que son ofertas no acumulables). El porcentaje de publicidad que llegará a Dasvan es de 50% al año.

Mecanismo de precios:

1. Precios fijos: según como se muestra en la tabla será de un total de 13'824.454 que se invertirán de la siguiente manera (Arrendamiento de la planta con la cual se va a desarrollar la empresa en el municipio de Cajicá \$2'000.000, los salarios correspondientes a los trabajadores \$ 3'589.454, los elementos que son necesarios para desarrollar las actividades \$5'285.000)

Total de la inversión \$ 13'824.454			
Costos fijos		Costos variables	
Arrendamiento inmueble	\$ 2.000.000	<u>Clases Personalizadas Mensual (descuento de 10% por pago en efectivo)</u>	
Recepcionista/vendedora	\$ 800.000	8 Clases (por persona) 2 veces a la semana	\$ 160.000
Personal de aseo	\$ 689.454	12 Clases (por persona) 3 veces a la semana	\$ 180.000
Publicidad	\$ 300.000	16 Clases (por persona) 4 veces a la semana	\$ 210.000
Entrenadores	\$ 1.800.000	<u>Paquetes de Clases Grupales Mensual (descuento de 5% por pago en efectivo)</u>	
Banda Roja Theraband	\$ 45.000	Paquete 1 Clases Grupales: Aerobicos, Rumba, Fit combat, Funcional, pilates y tenis de mesa	\$ 150.000
Banda Verde Theraband	\$ 45.000	Paquete 2 Salidas: Boleritos y son, acu aerobicos, caminata ecologica y museo	\$ 180.000
Banda Azul Theraband	\$ 45.000	Paquete 3 Clases grupales y salidas	\$ 210.000
Tapete antideslizante	\$ 1.000.000		
Pull Boy	\$ 200.000		
Tabla natación	\$ 200.000		
Churros acuáticos	\$ 200.000		
Grabadoras	\$ 900.000		
Step	\$ 500.000		
Espejos	\$ 500.000		
Piso de madera	\$ 500.000		
Bastones nordicos, No profesionales	\$ 300.000		
Linternas	\$ 100.000		
Botiquines	\$ 150.000		
Fitball	\$ 300.000		
Mancuernas 5Lb o 8Lb	\$ 300.000	Servicio del agua	\$ 400.000
		Servicio de electricidad	\$ 400.000
		Bebidas y productos de cafeteria	\$ 900.000
Total	\$ 10.874.454	Total	\$ 2.790.000

2. Precios dinámicos: como se observa en la tabla están distribuidos en las diferentes sesiones que la empresa ofrece: se realiza descuento del 10% en servicios personalizados por pago en efectivo, está distribuido en paquete por sesiones a las cuales desee aplicar el cliente. 1. con un valor de \$160.000 con 8 clases, 2. con un precio de

\$180.000, por 12 sesiones de trabajo y para finalizar 3. con un valor de \$210.000 con 16 sesiones.

En paquete de clases grupales el pago mensual en el servicio número 1, con un valor de \$160.000 el cual incluye diversas actividades (Aeróbicos, rumba, fit combat, funcional, pilates, tenis de mesa y yoga); el segundo paquete son las salidas que se llevarán a cabo los días viernes y sábados con un valor de \$180.000, incluye (Boleros son, acuáticos, museos y caminatas ecológicas); por último la mezcla entre estos paquetes que se mencionaron con anterioridad, con un valor de \$210.000.

En cuanto a los costos variables también se añaden servicios públicos como agua y luz, entre los dos dan una suma de \$800.000; por último Dasvan ofrecerá servicios de venta de bebidas y otros productos de bebidas, se estiman que estén en un valor de \$900.000 equivalentes a cada mes.

Varían los precios, porque la empresa Dasvan sabe que existen cajas de compensación y diferentes gimnasios pero el valor agregado de los servicios que coloca la empresa, es incluir la diversidad de actividades con sus pares, por medio de diferentes espacios, desde el campo abierto, campos cerrados acompañados de cultura, a lugares musicalizados y lo más importante se enfoca específicamente a las necesidades del adulto mayor junto con la promoción y prevención de enfermedades, actividad física por medio de la recreación y el deporte; lo más importante la inclusión social de las personas de la tercera edad en diversos programas.

CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVE:

Los recursos claves que requieren la propuesta de valor, los canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos, son físicos, intelectuales, humanos y económicos, para el funcionamiento idóneo del proyecto, por tal motivo se proseguirá a explicar cada uno de ellos:

Físicos: un centro deportivo aunque nuestras actividades serán llevadas a cabo principalmente al aire libre, cascos, bastones de trekking “caminata nórdica”, equipo de seguridad para las caminatas, vehículos todo terreno para traslado de nuestros clientes, para terrenos idóneos para ello y para vehículos adecuados para el traslado del municipio a la ciudad, con cinturones y todo aquello que brinde seguridad y comodidad a los clientes; la empresa al tener servicios enfocados a lugares externos de la planta oficial en la que se encuentra Dasvan, por ello es necesario tener buenos implementos que reflejen la seguridad en caminatas ecológicas, piscinas y museos, así mismo brindar los servicios de transporte que sean necesarios para la llegada a los lugares donde se dan las actividades.

· Intelectuales: con relación a lo anterior se nombrará los recursos intelectuales, los cuales serán aportados por los mismos estudiantes “profesores”, harán uso de los conocimientos

adquiridos durante su carrera para realizar los ejercicios a la población adecuadamente, a futuro se desea que la empresa sea reconocida por su buen manejo y grado de importancia que le da al adulto mayor, preocupándose de su vida social hasta su salud. Por medio de actividades ecológicas, por medio de las caminatas se busca crear una conciencia ambiental para que los adultos mayores se preocupen por el cuidado del medio ambiente, en estos medios se buscará generar el menor impacto posible al ecosistema.

- Humanos: como ya se mencionó la parte física e intelectual, se procederá a hablar de los recursos humanos, este recurso será aportado por tres personas estudiantes de cultura física, recreación y deporte de la universidad Santo Tomás, profesionales que garantizan el adecuado hacer de las actividades en los medios en los que se lleve a cabo las actividades, tanto profesores como clientes siempre van a estar apoyados por personas especializadas en el campo de la salud con un paramédico/ enfermera en las actividades a realizar; también se cuenta con personal para el servicio al cliente, experiencia del servicio y control y registro.
- Económicos: en la parte económica se prestará servicio en dos casos, en primer lugar convenios para la Alcaldía programas que permitan fortalecer y permitir que la Alcaldía sea reconocida por sus programas en inclusión social y promoción y prevención de enfermedades crónicas no transmisibles en el adulto mayor; por otro lado Dasvan ofrece un servicio para adultos mayores particulares, que deseen divertirse, compartir con sus pares, ver el deporte, actividad física como un estilo de vida, acompañados de profesionales altamente capacitados en las actividades. Es por ello que se alquilará un edificio de una planta en la vía a Tabio, al lado del coliseo municipal; el valor del arriendo del inmueble es de \$2'000.000, el proyecto contará con una inversión inicial de \$10' 874.454. se distribuirá dicho valor en material idóneo y necesario para llevar a cabo las prácticas, como therabands, steps, grabadoras, espejos, linternas, mancuernas, entre otros materiales importantes para la práctica. Para actividades de salidas ecológicas, se contratará medios de transporte para dirigirse a los lugares de las actividades, buscando siempre la satisfacción del cliente.

CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES

Las principales actividades claves que va a desarrollar la empresa son por la resolución de problemas al analizar que existen déficits en la salud por la falta de programas incluyentes y falta de conocimiento de la sociedad en proyectos de promoción y prevención de enfermedades crónicas no transmisibles, por otro lado también se encargará de transmitir conocimientos y tips a través de la página web.

Solución de problemas: la empresa por medio del análisis que realizó previamente de la competencia, encontró que los establecimientos que ofrecen servicios de acondicionamiento físico, no se enfocan especialmente en la población del adulto mayor y sus necesidades específicas, como su inclusión social, la promoción y prevención de las

enfermedades crónicas no transmisibles; por medio de un trabajo profesional y un buen acompañamiento ofrecido en el lugar en el que residen, se ofrecen servicios para el adulto mayor solamente la caja de compensación en la capital del país, Bogotá D.C.

Dasvan ofrece sus servicios a la Alcaldía municipal de Cajicá, teniendo clientes por parte de la Alcaldía; por otro lado también atenderá a personas pensionadas ofreciéndoles varios servicios de personalizados entre otros. En caso que se requiera desplazamiento para realizar alguna actividad la empresa corre con estos gastos de vehículos y transporte, todo para el servicio y comodidad en todo momento del adulto mayor.

Plataforma/Red: en la plataforma red se encontrará todos los datos de Dasvan, desde la parte corporativa, localización, pagos online y lo más importante los planes que ofrece la empresa y a por quienes Dasvan velará, mostrando que para todo el que desee realizar alguna actividad física, deportiva no debe ser excluido por su edad desde que tenga un acompañamiento profesional puede hacerlo con absoluta; Dasvan agradece a los adultos mayores por su gran aporte a la sociedad por medio de los conocimientos y aportes de gran sabiduría a la sociedad, en la plataforma virtual se encontrará con tics y varios ejercicios que puede realizar el adulto mayor, pero para mayor conocimiento puede comunicarse con la empresa y adquirir servicio profesional, para evitar futuras lesiones.

CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES

Las asociaciones clave son vitales cuando la empresa no cuenta con las instalaciones o los equipos adecuados para la realización de algunas actividades, por ende se recurre a ellas para suplir esa falta y prestar un buen servicio.

DASVAN contará con dos asociaciones clave que consisten en la red de proveedores que contribuirán al funcionamiento de las actividades dentro del modelo de negocio, la primera asociación clave será con el Club El Rincón de Cajicá, un centro deportivo que posee las instalaciones para realizar actividad física adecuadamente, con nuestra asociación ellos ganan reconocimiento por su calidad de instalaciones generando más clientes para el club así mismo nosotros. La segunda asociación clave será con la Alcaldía del Municipio de Cajicá, puesto que de ella dependería el permiso para realizar actividades en parques o reservas; con nuestra asociación la alcaldía puede ganar prestigio como uno de los municipios con mayor inclusión en la población objetivo.

- **Se trabajará con dos tipos principales de sociedad:**
 - **Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras:** también podría darse este tipo de sociedad puesto que no se dará una competencia dada la población y las actividades que se plantean con la misma, pero se generará un beneficio mutuo.
 - **Competencia: alianzas estratégicas entre competidores:** esta se plantea puesto que nuestra primera asociación clave es con un club que

posee servicios deportivos y una sede en la cual se pueden desarrollar múltiples actividades similares a la nuestra, pero al derivar de nuestra propuesta varias cosas tales como la población y algunas actividades, ambos salimos beneficiados ya que ellos obtienen un margen de ganancias por prestar sus instalaciones y nosotros por atraer más clientes.

- **Y los motivadores son los siguientes:**

- **Optimización y economía de escala:** se mejorarán los procesos de traslado puesto que el club cuenta con todos los escenarios para desarrollar todas las actividades.
- **Reducción de riesgo e incertidumbre:** gracias a tener el convenio con el club se elimina todo tipo de incertidumbre ya que se cuenta con las instalaciones adecuadas

CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS

1. Costos Fijos

Precios fijos: según como se muestra en la tabla será de un total de 13'824.454 que se invertirán de la siguiente manera (Arrendamiento de la planta con la cual se va a desarrollar la empresa en el municipio de Cajicá \$2'000.000, los salarios correspondientes a los trabajadores \$ 3'589.454 (cabe mencionar que aquí solo se tiene en cuenta el salario de un solo entrenador de la empresa y son necesarios 3), los elementos primordiales para desarrollar las actividades \$5'285.000 que se distribuyen en bandas de theraband, pull boy, tablas de natación, churros acuáticos, grabadoras, steps, espejos, piso de madera, bastones nórdicos, linternas, botiquines, fitball y mancuernas, para un total de \$10'874.454)

Costos fijos	
Arrendamiento inmueble	\$ 2.000.000
Recepcionista/vendedora	\$ 800.000
Personal de aseo	\$ 689.454
Publicidad	\$ 300.000
Entrenadores	\$ 1.800.000
Banda Roja Theraband	\$ 45.000
Banda Verde Theraband	\$ 45.000
Banda Azul Theraband	\$ 45.000
Tapete antideslizante	\$ 1.000.000
Pull Boy	\$ 200.000
Tabla natación	\$ 200.000
Churros acuáticos	\$ 200.000
Grabadoras	\$ 900.000
Step	\$ 500.000
Espejos	\$ 500.000
Piso de madera	\$ 500.000
Bastones nordicos, No profesionales	\$ 300.000
Linternas	\$ 100.000
Botiquines	\$ 150.000
Fitball	\$ 300.000
Mancuernas 5Lb o 8Lb	\$ 300.000
Total	\$ 10.874.454

1. Costos Variables

Están distribuidos por las sesiones que desee obtener el cliente de la empresa, para lo cual Dasvan ofrece: A. se realiza descuento del 10% en servicios personalizados por pago en efectivo, está distribuido en paquete por sesiones 1. con un valor de \$160.000 con 8 clases, 2. con un precio de \$180.000, por 12 sesiones de trabajo y para finalizar 3. con un valor de \$210.000 con 16 sesiones.

En paquete de clases grupales el pago mensual tendrá un descuento del 5% por pago en efectivo, el servicio número 1 contará con un valor de \$150.000 el cual incluye diversas actividades (Aeróbicos, rumba, fit combat, funcional, pilates, tenis de mesa y yoga); el segundo paquete son las salidas que se llevarán a cabo los días viernes y sábados con

un valor de \$180.000, incluye (Boleros son, acueróbicos, museos y caminatas ecológicas); por último la mezcla entre estos paquetes que se mencionaron con anterioridad, con un valor de \$210.000.

En los costos variables también se añaden servicios públicos como agua y luz, entre los dos dan una suma de \$800.000; por último Dasvan ofrecerá servicios de venta de bebidas y otros productos de bebidas, se estiman que estén en un valor de \$900.000 equivalentes a cada mes, por lo cual se obtendrá un total de \$2'790.000 de costos variables.

Varían los precios, porque la empresa Dasvan sabe que existen cajas de compensación y diferentes gimnasios pero el valor agregado de los servicios que coloca la empresa, es incluir la diversidad de actividades con sus pares, por medio de diferentes espacios, desde el campo abierto, campos cerrados acompañados de cultura, a lugares musicalizados y lo más importante se enfoca específicamente a las necesidades del adulto mayor junto con la promoción y prevención de enfermedades crónicas no transmisibles, a través de la actividad física por medio de la recreación y el deporte; lo más importante la inclusión social de las personas de la tercera edad en diversos programas.

Costos variables	
<u>Clases Personalizadas Mensual (descuento de 10% por pago en efectivo)</u>	
8 Clases (por persona) 2 veces a la semana	\$ 160.000
12 Clases (por persona) 3 veces a la semana	\$ 180.000
16 Clases (por persona) 4 veces a la semana	\$ 210.000
<u>Paquetes de Clases Grupales Mensual (descuento de 5% por pago en efectivo)</u>	
Paquete 1 Clases Grupales: Aerobicos, Rumba, Fit combat, Funcional, pilates y tenis de mesa	\$ 150.000
Paquete 2 Salidas: Boleros y son, acuaerobicos, caminata ecologia y museo	\$ 180.000
Paquete 3 Clases grupales y salidas	\$ 210.000
<u>Servicio del agua</u>	\$ 400.000
<u>Servicio de electricidad</u>	\$ 400.000
<u>Bebidas y productos de cafeteria</u>	\$ 900.000
Total	\$ 2.790.000

1. Punto de equilibrio

Al mirar y evaluar el proyecto por medio de la fórmula del punto de equilibrio, se manejo por horas:

Personalizados			
8 clases	\$ 160.000		
12 clases	\$ 180.000		
16 clases	\$ 210.000	Dividido por días del mes: 30	
Total	\$ 550.000	\$ 183.333	\$ 6.111

Paquetes			
Paquete 1	\$ 150.000		
Paquete 2	\$ 180.000		
Paquete 3	\$ 210.000	Dividido por horas diarias: 6	
Total	\$ 540.000	\$ 180.000	\$ 30.000

Sesiones por mes	Ventas totales al mes
144	\$ 36.111

Ganancias totales al mes
\$ 5.199.984

Al manejar la fórmula del total de inversión/ valor del servicio, se obtuvo que:

\$ 13'824.454 es el total de la inversión

Los servicios que presta la empresa, en total son 6 (personalizados: 18 clases, 2 veces a la semana con un valor de \$160.000; segundo 12 clases 3 veces a la semana \$180.000; tercero 16 clases por 4 veces a la semana \$210.000; paquete 1: que contiene las clases de aeróbicos, rumba, fit combat, funcional, pilates, step, tenis de mesa y yoga con un valor de \$150.000; segundo paquete que son las salidas y boleros y son, por \$180.000; por último el paquete 3 en el cual es la suma del paquete 1 y 2, con un amplio descuento y por un valor de \$210.000)

Para saber las sesiones y el tiempo necesarias para recuperar la inversión realizada:

Se obtiene la inversión inicial que fue \$13'824.454 / \$36.111 (que se obtiene de ventas totales, por medio del resultado del mes por lo que se gana en horas más el número de días que se cobra por mes de clases)

Inversión total \$ 13.824.454

Ventas totales al mes, se suma \$ 30,000 + \$ 6,111 = \$ 36,111

383 Sesiones necesarias para recuperar la inversión realizada
Tiempo para recuperar la inversión son de 2.6 meses.

El tiempo que se toma para recuperar la inversión, se desarrollo de la siguiente forma:

Se toma la inversión total que es \$13'824.454 / (Valor total de lo que se obtiene por mes= \$5'199.984)

Capítulo X EVALUACIÓN FINANCIERA

Inversión inicial

La inversión que se llevará a cabo en Dasvan será \$13'824.454 que se distribuirán de la siguiente forma, costos fijos:

Inmueble valor arriendo: \$2'000.000

Valor por cada uno de los empleados que trabajen en la empresa:

Recepcionista/ vendedora: 800.000

Personal de aseo: \$689.454

Publicidad: \$300.000

Por cada entrenador valor a pagar: \$1'800.000 *3= \$5'400.000, el cual no se tuvo en cuenta para sacar el valor total de la inversión, solo se tomó 1'800.000 pago de un solo entrenador

Implementos necesarios para realizar las prácticas/ actividades físicas:

Banda Roja Theraband (de diferentes colores por su elasticidad, total \$135.000)

Tapetes antideslizantes \$1'000.000

Implementos de piscina (pull boy, tabla natación, churros acuáticos total \$600.000)

Grabadoras \$900.000

Step \$500.000

Espejos \$500.000

Piso de madera \$500.000

Bastones nórdicos, para las caminatas \$300.000

Linternas \$100.000

Botiquín \$150.000

Fitball \$300.000

Mancuernas 5Lb o 8Lb \$300.000

Costos variables:

Servicio de agua \$400.000
Servicio de electricidad \$400.000
Bebidas y productos de cafetería \$900.000

Clases personalizadas: Planes

8 clases (por persona) 2 veces a la semana: \$160.000
12 clases (por persona) 3 veces a la semana \$180.000
16 clases (por persona) 4 veces a la semana \$210.000

Paquete clases grupales

Paquete 1 Clases grupales: Aeróbicos, Rumba, Fit combat, Funcional, pilates, tenis de mesa, y yoga: \$160.000

Paquete 2 Salidas: Boleros y son, acuáerobicos, caminata ecológica y museo: \$180.000

Paquete 3: Clases Grupales y salidas: \$210.000

Recuperación de la inversión

Para saber las sesiones y el tiempo necesarias para recuperar la inversión realizada:

Se obtiene la inversión inicial que fue \$13'824.454 / \$36.111 (que se obtienen de ventas totales. por medio del resultado del mes por lo que se gana en horas + el número de días que se cobra por mes de clases), dando un resultado total de \$36,111; pero para saber cuantas sesiones son necesarias para recuperar la inversión se toma la inversión total $\$13'824.454 / \$36,111 = 383$ necesarias para recuperar lo invertido

Inversión total \$ 13.824.454

Ventas totales al mes, se suma \$ 30,000 + \$ 6,111 = \$ 36,111

383 Sesiones necesarias para recuperar la inversión realizada

Tiempo para recuperar la inversión son de 2.6 meses.

El tiempo que se toma para recuperar la inversión, se desarrollo de la siguiente forma:

Se toma la inversión total que es \$13'824.454 / (Valor total de lo que se obtiene por mes= \$5'199.984), con lo cual se muestra que aproximadamente 2 meses ½ se recupera la inversión realizada.

Valor Presente Neto: \$283'317.489

Tasa Interna de Retorno: 456%

Tasa	Inversion inicial
5%	- 13.824.454

Como se evidencia en la tabla anterior la tasa de ganancia que se usa es del 5% junto a la inversión inicial que al ser un aporte clasificado como salida de efectivo se muestra en negativo.

Flujo de efectivo	
Año 0	-\$ 13.824.454
Año 1	\$ 62.399.808
Año 2	\$ 65.519.798
Año 3	\$ 68.795.788
Año 4	\$ 72.235.578
Año 5	\$ 75.847.357

VPN	\$283.317.489
-----	---------------

TIR	456%
-----	------

El año de la inversión, tomado como el año cero es donde se muestra la cantidad negativa; la tasa de ganancia es cinco por ciento y se proyectó a cinco años. Se logra tomando la ganancia mensual que se obtiene por los servicios brindados y multiplicandola por doce meses nos da la ganancia del primer año, añadiendo a los años posteriores el cinco por ciento de margen de ganancia.

El VPN o valor presente neto es la diferencia del valor del mercado de una inversión y su respectivo costo; En si lo que se busca con el VPN es medir cuánto valor crea la inversión, al ser de doscientos ochenta y tres millones trescientos diecisiete mil cuatrocientos ochenta y nueve pesos, un valor positivo, indica que es fiable y puede ser considerado para invertir.

La TIR trata de encontrar la tasa de rendimiento del proyecto, al ser de 456% nos muestra que el proyecto a cinco años tiene una rentabilidad alta ya que se cuadruplica la ganancia a lo largo de los 5 años y por ende es necesario tenerlo en cuenta.

Dasvan
BALANCE GENERAL

ACTIVO

Corriente		
Disponible		
	Caja	
	Banco	
Deudores		
	Cientes	
	Cuentas por cobrar a trabajadores	
Propiedad	Planta y Equipo	\$2.000.000
	Equipo de oficina	
	Menos: Depreciación Acumulada	
Diferidos		
	Gastos Pagados por Anticipado	\$2.000.000
	Cargos Diferidos	

TOTAL ACTIVO

PASIVO

Corriente		
Proveedores		
	Nacionales	
Cuentas por Pagar		
	Costos y gastos por pagar	\$8.889.454
	Retenciones en la fuente	
	Impuestos a las ventas retenido	
	Retenciones y aportes de nómina	
	Acreedores varios	
Impuestos gravámenes y tasas		
	De renta y complementarios	
	Impuestos a las ventas por pagar	
Obligaciones Laborales		
	Cesantías consolidadas	
	Intereses sobre las cesantías	
	Vacaciones consolidadas	

TOTAL PASIVO

PATRIMONIO

Capital Social	
	Aportes sociales
Reservas	
	Reservas obligatorias
Resultado de ejercicio	
	Utilidad del ejercicio

TOTAL PATRIMONIO

TOTAL PASIVO+PATRIMONIO

Bibliografía

Alcaldía Municipal de Cajicá. (2011). *Plan Integral Unico*. Cajicá, Cundinamarca, Colombia, Cundinamarca. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de http://www1.cundinamarca.gov.co/PIU-2012/CUNDINAMARCA%20%202012/PLANES%20INTEGRALES%20%C3%9ANICOS%20-%20PIU/DOCUMENTOS%20PIU/CUNDINAMARCA_CAJICA/PIU.pdf

Alcaldía Municipal de Cajicá. (12 de Diciembre de 2012). *PLAN DE ACCIÓN TERRITORIAL PARA LA PREVENCIÓN, ATENCIÓN, ASISTENCIA Y*

REPARACIÓN INTEGRAL DE LAS VÍCTIMAS DE CONFLICTO ARMADO. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de Alcaldías Municipal Cajicá: <http://cajica.gov.co/index.php/contratacion/convocatorias-publicas/finish/233-informe-atencion-a-victimas-del-conflicto-armado-residentes-en-el-municipio-de-cajica/1305-pat>

Alex. (N.F). *AlexFitBox*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Entrenamiento Adultos Mayores: <http://alexfitbox.co/entrenamiento-adultos-mayores/>

Angel, J. (18 de Enero de 1995). *Ley 181 de Enero 18 de 1995*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de Ley 181 de Enero 18 de 1995: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

Blum, C. (27 de Julio de 2016). *secretariasenado.gov.co*. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de *secretariasenado.gov.co*: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

CEF. (2015). *CEF*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Entrenamiento funcional y preparación física integral: <http://cefbogota.com/programas-de-entrenamiento/>

Compensar. (N.F). Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Plan Activa tu Vida: <http://www.compensar.com/culturayrecreacion/Prograpersonamayor.aspx>

CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (27 de Noviembre de 2008). *LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008*. Recuperado el Septiembre de 3 de 2016, de LEY 1251 DE 2008 de 27 de noviembre de 2008: http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/ley_1251_2008.htm

EFB. (N.F). *EFB*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Entrenadores Personales en Bogotá: <http://www.entrenadorpersonalbogota.com/entrenamiento-funcional-2/>

GymHouse. (N.F). *GymHouse una vida mejor*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de GymHouse una vida mejor.

HardBody. (N.F). *Hard Body*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Hard Body: <http://www.hardbody.com.co/Ejercicio-tercera-edad>

Lazáro. (N.F). *Lazáro Health Coach*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de Lazáro Health Coach: <http://entrenadorpersonal.pro/mas-mayores/>