



D. J. D CONCEPT FITNESS

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Daniel Leonardo Naizaque Enríquez

2270288

José Daniel Olmos Casas

2271084

Julián Santiago Valero Martínez

2274773

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernández

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Noviembre 24

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR.....	11
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO	17
CAPITULO III: CANALES	20
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	21
CAPITULO V: INGRESOS	22
CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES. 25	
CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES	27
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	29
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	37
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	40
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO..	45
REFERENCIAS	45



INTRODUCCIÓN

La cultura del fitness lleva desarrollándose desde ya hace un tiempo, el trabajar en tu cuerpo no solo por estética si no por salud es algo que hoy en día se puede observar en diferentes grupos poblacionales, además de avanzar en las formas y tipos de formar el cuerpo en términos físicos. Llegado a esto se busca dar a las personas una herramienta para facilitar la búsqueda de información con respecto a las maneras de entrenar el cuerpo, el proporcionar a los clientes un servicio directo, fácil de entender y fácil de manejar para así llegar a una mayor cantidad de población (Sassatelli, 2010).

DJD Concept Fitness nace con la necesidad de ayudar a las personas no solo a cambiar su composición corporal sino también sus hábitos saludables, por medio de contenido valioso acerca de entrenamiento y nutrición, ya que en las redes existe un sinnúmero de páginas web que muestran diferentes tipos de información, lo que produce confusión y falta en el desempeño al entrenar, se busca ayudar al mayor número de personas a lograr sus objetivos, brindando herramientas desde el entrenamiento y de la nutrición para que se llegue a la meta de la manera más sostenible y saludable posible, por eso mismo nace la necesidad de tener una página web que esté a la altura de lo que el mercado demanda; cumpliendo con todo lo que el cliente pueda necesitar.

Palabras clave: Entrenamiento, composición corporal, cuerpo, fitness, salud, personalizado.

NOMBRE: DJD Concept Fitness

Figura 1.



Logotipo DJD



El logotipo de DJD concept fitness está inspirado en base a la fuerza y la perseverancia, los cuales se expresan en la imagen del brazo, al ponerlo se buscaba dar una impresión de fortaleza y determinación, dos cosas q son importantes al momento de obtener la disciplina para el entrenamiento.

SLOGAN: Únete y tú vida cambiará.

La idea de este slogan es promover el cambio, dar la confianza y la expectativa de que cada persona que ingrese a la empresa no se ira sin primero observar un cambio significativo en sus hábitos, su alimentación, su conocimiento y por supuesto en su cuerpo, lo cual da un cambio total a la vida de cada persona.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El enfoque humanista en este caso se convierte en una herramienta esencial para lograr que los usuarios desarrollen una conexión personal con la página y la comunidad referente al entrenamiento físico, lo que puede ser muy beneficioso para la motivación y el compromiso del cliente con el programa de entrenamiento.



De esta manera, la implementación de un enfoque humanista en una empresa de entrenamiento personalizado de forma virtual se enfoca en la creación de una relación de apoyo y colaboración entre el entrenador y el usuario, lo que lleva a una conversación auténtica que permite personalizar el entrenamiento y adaptarlo a las necesidades y objetivos personales de cada individuo (Hoffman, 2009). Además, el enfoque humanista se enfoca en la conciencia y la aceptación de la individualidad y las necesidades de cada persona, lo que permite desarrollar planes de entrenamiento personalizados adecuados a las necesidades y perfil del usuario.

Algunos ejemplos de valores humanistas que analiza Arellano (2023) y que deseamos infundir en cada usuario son:

La verdad: Es el valor que consiste en decir lo que se piensa y se siente, sin engañar ni mentir a los demás. La verdad implica coherencia entre lo que se dice y lo que se hace, así como respeto por la realidad y la evidencia.

La honestidad: Es el valor que implica actuar con rectitud, integridad y honradez, sin aprovecharse de los demás ni de las circunstancias. La honestidad supone cumplir con los compromisos adquiridos y respetar las normas morales y sociales.

La sinceridad: Es el valor que consiste en expresar lo que se siente y se piensa, sin ocultar ni fingir nada. La sinceridad implica ser auténtico, genuino y transparente, sin temor a mostrar la propia vulnerabilidad o debilidad.

El trabajo: Es el valor que consiste en realizar una actividad productiva, creativa y útil, que contribuye al bienestar propio y de los demás. El trabajo implica esfuerzo, dedicación, responsabilidad y disciplina, así como respeto por el tiempo y los recursos.

La belleza: Es el valor que consiste en apreciar y crear lo que es armonioso, estético y sublime, tanto en el arte como en la naturaleza. La belleza implica sensibilidad, imaginación, inspiración y gusto, así como respeto por la diversidad y la originalidad.



Estos son solo algunos de los valores humanistas que puedes encontrar en la filosofía, la literatura, el arte y la vida cotidiana, por lo mismo son perfectos a la hora de mantener una relación entre el usuario y el entrenador.

MISIÓN

D.J.D Concept Fitness se compromete a transformar vidas a través de un enfoque personalizado para la salud y el bienestar. Nuestra misión es proporcionar entrenamiento personalizado de alta calidad que no solo logre resultados físicos, sino que también inspire y empodere a nuestros clientes a adoptar hábitos de vida saludables. Nos esforzamos por ser líderes en la industria respaldados por profesionales de la salud, brindando un servicio excepcional basado en la empatía, la integridad y el compromiso con el éxito a largo plazo de cada individuo.

VISIÓN

En D.J.D Concept Fitness, aspiramos a ser reconocidos como un referente en la industria de entrenamiento personalizado on-line, destacándonos por nuestra excelencia en el servicio y la creación de experiencias transformadoras. Visualizamos una comunidad donde las personas abrazan la importancia del bienestar integral, y nuestra empresa lidera el camino al proporcionar soluciones personalizadas que elevan la calidad de vida por medio de nuestro enfoque basado en contar con un equipo de profesionales en el área de la salud. Nos esforzamos por expandir nuestra presencia, impactando positivamente a más individuos y contribuyendo a la construcción de un mundo más saludable guiada por expertos.

MARCO NORMATIVO

1. *Protección de Datos Personales:

- JDJ Concept Fitness se compromete a cumplir con la Ley de Protección de Datos Personales en Colombia (Ley 1581 de 2012) y sus decretos reglamentarios. Garantizamos la seguridad y confidencialidad de la información personal de nuestros



clientes, implementando medidas técnicas y organizativas para evitar accesos no autorizados.

2. *Comercio Electrónico:

- En consonancia con la normativa de Comercio Electrónico en Colombia (Ley 527 de 1999), JDJ Concept Fitness asegura la validez jurídica de sus transacciones online. Proporcionamos información clara sobre nuestros servicios, precios y condiciones, cumpliendo con los requisitos legales para el comercio electrónico.

3. *Código de Ética Profesional:

- JDJ Concept Fitness se adhiere al Código de Ética para Profesionales del Deporte en Colombia, asegurando que nuestros profesionales en salud y fitness sigan los principios éticos establecidos. Nos comprometemos a brindar servicios de asesoría con integridad, respeto y profesionalismo.

4. Publicidad y Competencia:

- Nuestras prácticas publicitarias cumplen con la normativa colombiana, evitando la publicidad engañosa o que pueda inducir a error a los consumidores. JDJ Concept Fitness promueve la competencia leal y transparente en el mercado fitness, respetando las leyes de protección al consumidor.

5. *Accesibilidad Web:

- JDJ Concept Fitness se esfuerza por cumplir con las normas de accesibilidad web en Colombia, facilitando el acceso a nuestro sitio online para personas con discapacidades. Esto se alinea con la Ley 1712 de 2014, que promueve el acceso a la información y la participación de las personas con discapacidad.

Este marco normativo refleja el compromiso de JDJ Concept Fitness con la legalidad, ética y calidad en la prestación de servicios de coaching online en el mercado colombiano de fitness.



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

En el mercado del fitness se pudo encontrar mucha información, pero por lo mismo genera mucha confusión a las personas que son nuevas en todo el tema de entrenamiento, lo que los clientes buscan es un lugar donde puedan encontrar toda la información a la mano para utilizar en cualquier lugar y que además les favorezca a cada uno, llegado a esto se encontraron varios posibles competencia de las cuales resaltamos 2 INSTAFIT y GYM-IN las cuales son páginas que generan una alta competencia por los productos que ofrecen, el sistema que manejan y la calidad que se puede observar en los profesionales que la apoyan.

Tabla 1.

Investigación de mercado

NOMBRE DE LA PLATAFORMA	SERVICIOS		PRECIOS
INSTAFIT	SUSCRIPCIÓN MENSUAL	Planes y rutinas gravadas de diferentes disciplinas con entrenadores especializados	\$ 47.833
	SUSCRIPCIÓN ANUAL	Ahorrar	\$ 355.023
GYM-IN	SUSCRIPCIÓN MENSUAL	Clases grabadas	\$ 15.000
	SUSCRIPCIÓN 8 SEMANAS	Planes y clases ilimitadas	\$ 25.000

Nota: Tabla de investigación de mercado

En primer lugar, hablaremos de (INSTAFIT, 2023) se trata de una plataforma web de fitness, que ofrece planes de entrenamiento, una alta diversidad de categorías dependiendo lo que el cliente busca, además de tener su propia app para celular, maneja su propia tienda de suplementos alimenticios. Está enfocado en personas interesadas en el fitness y la salud, además de tener un enfoque particular en una demografía de jóvenes y adultos. Este sitio web incluye programas de entrenamiento gratuitos y de



pago, planes de alimentación, asesorías profesionales, productos relacionados con el fitness y consejos de salud a través de un blog. En esta plataforma igual que en muchas mantiene el enfoque en los planes de entrenamiento y maneja unos pocos paquetes de pago lo cual le quita diversidad de elección para el cliente a la hora de obtener su producto; al navegar en este sitio se siente una buena comodidad por su diseño y fácil de manejar por su estructura; se encontró que ofrece tres planes diferentes uno gratuito con limitaciones por los productos premium, otro que se llama plan mensual que ofrece lo mismo que el gratis pero con total libertad en los productos premium y por último el plan anual que presenta las mismas ofertas pero manejando un descuento considerable, y para finalizar el valor que tiene al nivel de publicidad es alto ya que es de las primeras páginas que sale en Google al buscar planes de entrenamiento online.

Y la otra competencia seria (GYM-IN, 2023) se trata de otro sitio web más dirigido a la parte de salud y bienestar, proporcionando planes de entrenamiento para varias clasificaciones; está enfocado en personas interesadas en el bienestar y la salud, además de tener un enfoque particular en una demografía de adultos y persona mayor. Maneja una gran variedad de productos, tanto planes de entrenamiento como suscripciones para disfrutar de sus demás productos, tiene una prueba gratuita de 7 días y maneja dos suscripciones una mensual de 15mil pesos colombianos y la otra por cada 8 semanas de 25mil pesos colombianos, también se cobra por clases personalizadas y maneja eventos que se presentan en un calendario en la misma página; los servicios similares que maneja son los planes de entrenamiento como las accesorias con profesionales, se puede observar que maneja más terreno en el ámbito de la salud pero ninguna de las dos páginas genera algo específico en el deporte lo cual puede favorecer la idea de negocio; por otro lado tiene una facilidad en el manejo al navegar en la página, el diseño es más simple pero la estructura da facilidades a los clientes, lo único que baja puntos es la cantidad de anuncios que desmejora la fluidez en los procesos.

Tabla 2

DOFA INSTAFIT



Debilidad Altos costos fijos de personal y servidores Escasa cobertura a nivel mundial actualmente en términos de lengua extranjera	Oportunidades Rápida expansión a nuevos mercados mediante asociaciones internacionales Implementación de sistemas de entrenamiento virtual con mucha diversidad en deportes
Fortalezas Equipo de entrenadores certificados a nivel internacional Tecnología y plataforma web optimizada para máxima usabilidad Ofrece programas personalizados y sesiones en vivo Variadas opciones de pago y políticas flexibles de reembolso	Amenazas Ingreso al mercado de otras empresas competidoras conocidas Lesiones o incidentes en sesiones virtuales que impacten reputación

Nota: tabla de DOFA de la empresa Instafit

Tabla 3

DOFA GYM-IN

Debilidad Poca experiencia en marketing digital Pocos entrenadores certificados en la plataforma inicialmente Un repertorio de planes de entrenamiento limitado	Oportunidades Creciente demanda por entrenamientos personalizados en línea Posibilidad para clientes en cualquier parte del país/mundo Tendencia creciente a usar plataformas digitales para contratar servicios
Fortalezas Bajos costos iniciales de desarrollo de la página web Programa de entrenamientos personalizados en formato videos Seguridad en los pagos y en la información de clientes	Amenazas Competencia de otras plataformas de entrenamiento digitales modernas Cambios en las tendencias y preferencias de los usuarios Clientes renuentes a utilizar



Nota: tabla de DOFA de la empresa Gym-in

CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

La proposición de valor es el porqué de un cliente al elegir una organización u otra satisfaciendo alguna necesidad o solucionando un problema de un cliente. La propuesta de valor se basa en los beneficios que una empresa puede brindar a sus clientes (Corredor, 2021).

Se brindan servicios enfocados a la mejora de la composición corporal mediante planes de entrenamiento y de nutrición con acompañamiento 1 a 1, 100% personalizados y al alcance del presupuesto del individuo, ofreciendo así una amplia gama de servicios a los que el cliente puede optar.

Un elemento importante que suma gran valor al proyecto es que se contará con entrenadores personales profesionales en el área y con amplia experiencia en labores relacionadas con el cambio físico.

Se brindarán asesorías en entrenamiento ya sea en casa o en el gimnasio según el objetivo del cliente los cuales se dividen en:

- Ganar masa muscular
- Oxidación de grasa
- Mejorar rendimiento deportivo
- Estar saludable

Se ofrecen los siguientes servicios:

- Rutina 100% personalizada en casa/gym
- Resolución de dudas a diario vía WhatsApp
- Guía de entrenamiento explicativa en PDF
- Chequeos semanales
- Material de videos como demostración de la técnica de ejercicios
- Videollamada/s semanales con el fin de monitorear progreso y resolver dudas



Las asesorías en nutrición serán de acuerdo a las necesidades del usuario y objetivos de este mismo los cuales pueden ser:

- Ganar masa muscular
- Oxidación de grasa
- Mejorar rendimiento deportivo
- Estar saludable

Se ofrecen los siguientes servicios:

- Asesoría en suplementación
- Guía nutricional explicativa en PDF
- Resolución de dudas a diario vía WhatsApp
- Chequeos semanales
- Videollamada/s semanales con el fin de monitorear progreso y resolver dudas
- Recetario.

Alternativas de propuesta de valor:

- Novedad: Se pueden segmentar los servicios ofrecidos según las necesidades de cada sujeto.

JDJ Concept Fitness se distingue al incorporar la tecnología en análisis y monitoreo personalizado en tiempo real a nuestra oferta de coaching online. Utilizando dispositivos y página web especializadas, nuestros clientes experimentarán una evaluación detallada de su progreso, permitiendo ajustes precisos en tiempo real para maximizar los resultados en el cambio de composición corporal.

Esta innovadora adición a nuestra propuesta de valor refuerza nuestro compromiso de ser líderes en el mercado fitness. Al fusionar la experiencia de nuestros profesionales en salud que brindan una amplia gama de valor agregado al abarcar temas de psicología, nutrición y demás factores con la vanguardia tecnológica, JDJ Concept Fitness ofrece una experiencia de coaching más efectiva y adaptada a las necesidades



individuales, marcando un hito en la excelencia y personalización en el ámbito del fitness online.

- **Diseño:** Cada plan es personalizado dependiendo del objetivo consensuado por el entrenador y el usuario.

En JDJ Concept Fitness, nuestro diseño innovador se centra en la personalización y accesibilidad. Ofrecemos programas de coaching online con interfaces intuitivas y planes de entrenamiento visualmente atractivos, adaptados a las metas específicas de cada cliente. Nuestra plataforma interactiva proporciona un seguimiento detallado del progreso, brindando estadísticas visuales y análisis de datos para una experiencia motivadora y transparente.

Además, hemos integrado elementos de gamificación que transforman el proceso de cambio de composición corporal en una experiencia envolvente. Los usuarios pueden establecer y superar objetivos, recibir recompensas virtuales y participar en desafíos saludables, creando una dinámica que fomenta la consistencia y el compromiso.

Este diseño centrado en el usuario, combinado con la experiencia de nuestros profesionales en salud, garantiza que JDJ Concept Fitness ofrezca no solo resultados tangibles en el cambio físico, sino también una experiencia en línea envolvente y motivadora para cada cliente.

- **Precio:** Teniendo en cuenta la investigación de mercados el precio se ajusta a las necesidades de cada usuario al poder segmentar cada servicio en la medida de que, a más servicios, mayor será el precio.

En JDJ Concept Fitness, nuestra transparencia en los precios refleja nuestro compromiso con la accesibilidad y la calidad. Ofrecemos planes de coaching online flexibles, adaptados a diversas necesidades y presupuestos. Nuestra estructura de precios se basa en la duración del programa y la intensidad del acompañamiento, brindando opciones que van desde programas estándar hasta paquetes premium con sesiones exclusivas con nuestros profesionales en salud.



Además, implementamos un modelo de suscripción mensual que proporciona a nuestros clientes acceso continuo a nuestra plataforma, evaluaciones periódicas y actualizaciones personalizadas de los planes de entrenamiento. Este enfoque asegura que el valor de nuestra asesoría fitness se mantenga a lo largo del tiempo, respaldado por la constante adaptación y optimización de los programas para garantizar resultados efectivos.

Con JDJ Concept Fitness, no solo obtienes un servicio de alta calidad respaldado por profesionales en salud.

El precio será de 200 mil pesos el plan completo de nutrición y 250 mil pesos el plan de entrenamiento sin embargo comprando ambos el precio será de 350 mil pesos.

- **Accesibilidad:** Está al alcance de la mayoría de la población debido a que simplemente se necesita de una conexión a internet para poder obtener los planes de entrenamiento y de nutrición aplicada al fitness.

En JDJ Concept Fitness, la accesibilidad es fundamental para nosotros. Nuestra plataforma de coaching online está diseñada para ser inclusiva y fácil de usar para todos los usuarios. Implementamos funciones de accesibilidad que permiten a personas con diferentes capacidades interactuar de manera efectiva con nuestra plataforma.

- **Interfaz Intuitiva:** Nuestra interfaz se caracteriza por su simplicidad y claridad, facilitando la navegación para usuarios de todas las edades y niveles de habilidad tecnológica.
- **Contenidos Adaptativos:** Ofrecemos opciones de visualización y formatos de contenido adaptables, permitiendo a los usuarios personalizar la experiencia según sus necesidades y preferencias.
- **Compatibilidad con Tecnologías de Asistencia:** Nos aseguramos de que nuestra plataforma sea compatible con tecnologías de asistencia, como lectores de pantalla, para garantizar el acceso completo a la información y funcionalidades.



- Asesoramiento Personalizado: Nuestros profesionales en salud están capacitados para proporcionar asesoramiento adaptado a las necesidades individuales de cada cliente, asegurando que todos puedan participar y beneficiarse de nuestros programas de cambio de composición corporal.

En JDJ Concept Fitness, la accesibilidad no es solo una característica, es un compromiso para hacer que la salud y el bienestar sean accesibles para todos.

- Beneficios: Se obtienen una gran variedad de beneficios que se irán dando con el tiempo y a medida que se vaya cumpliendo con las pautas mencionadas por el entrenador, estos beneficios irán desde estar saludable y ser activo físicamente hasta ganar masa muscular, perder tejido adiposo o mejorar el rendimiento deportivo.

1. Hace Feliz al Cliente:

- Programas Personalizados: La personalización de nuestros programas de asesoría fitness garantiza que cada cliente reciba un enfoque único, adaptado a sus metas y preferencias, proporcionando una experiencia agradable y centrada en sus necesidades.
- Experiencia Motivadora: Nuestra plataforma interactiva y visualmente atractiva crea una experiencia de entrenamiento que motiva y compromete, haciendo que el proceso de cambio de composición corporal sea emocionante y sostenible.
- Resultados Tangibles: Al lograr resultados visibles y medibles, los clientes experimentan una sensación de logro y satisfacción, contribuyendo significativamente a su felicidad y confianza en sí mismos.

2. Factor de Éxito:

- Acompañamiento Profesional: Contar con la guía de profesionales en el área de la salud asegura que los clientes tengan el respaldo necesario para superar obstáculos, ajustar estrategias y alcanzar sus metas de manera efectiva.



- Tecnología: La integración y monitoreo en tiempo real optimiza el rendimiento y maximiza la eficacia del programa, mejorando las posibilidades de éxito en la transformación física.

3. Relevancia del Beneficio:

- Accesibilidad Universal: Al ofrecer opciones de entrenamiento flexibles y adaptadas, JDJ Concept Fitness se asegura de que la transformación física sea accesible para todos, independientemente del nivel de condición física o ubicación geográfica.

- Experiencia Continua: La suscripción mensual asegura un acceso constante a nuestra plataforma, proporcionando actualizaciones regulares y evaluaciones periódicas para mantener la relevancia y eficacia a lo largo del tiempo.

- Innovación Sostenida: La combinación de diseño centrado en el usuario y la incorporación constante de tecnologías especializadas garantiza que nuestros clientes siempre se beneficien de las últimas tendencias y enfoques en el fitness, manteniendo la propuesta relevante y efectiva.

CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Se refiere al conjunto de clientes que exhiben patrones de compra similares, lo que facilita a las estrategias de marketing la elaboración de planes para satisfacer de manera más efectiva las necesidades de los consumidores (Quiroa, 2022).

El segmento de mercado es fundamental a la hora de conocer a los potenciales clientes y su caracterización, para así tener claro los perfiles de clientes u organizaciones que una empresa (en este caso D. J. D Concept fitness) busca satisfacer. Para ello se establecen las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son nuestros clientes?



Son personas dispuestas a mejorar su calidad de vida desde diferentes aristas relacionadas con el fitness

- ¿Qué quieren los clientes?

Los clientes buscan mejorar/mantener su salud, composición corporal, mejorar su rendimiento deportivo.

- ¿Cuáles son sus problemas o necesidades?

Las necesidades se basan en el conocimiento que ellos pueden adquirir con el material propuesto en D. J. D Concept fitness para poder cumplir sus objetivos ahorrando tiempo y esfuerzo al estar guiados por profesionales que los llevarán por el camino correcto cuidando de su integridad (Wernke & Lembeck, 2004).

- ¿Qué ventajas quieren obtener? (Corredor, 2021)

Obtienen ventajas entorno a calidad de vida y cercanía con entrenadores altamente cualificados además de proporcionar información valiosa acerca del tema.

La página web atraerá personas mayores y menores de edad que decidan cambiar su composición corporal y estén dispuestos a seguir un plan de alimentación y entrenamiento.

Así mismo, no es excluyente con otro tipo de población por ejemplo con alguna patología previa o de tercera edad debido a los amplios estudios con los que cuentan los profesionales a cargo del programa de D. J. D CONCEPT FITNESS.



- Geográfica: Se empezará a realizar en la ciudad de Bogotá D.C sin embargo no se excluyen otras ciudades del país debido a que el servicio es on-line
- Demográfica: Se espera que ingresen personas de un estrato 2 hacia arriba debido a que tienen que cubrir costos de la alimentación, el pago del gimnasio, el servicio de entrenamiento/nutrición y otros.
- Psicográfica: Se espera que la población esté dispuesta a realizar cambios en sus hábitos tanto en el descanso como en la alimentación y en su entrenamiento
- Conductual: que tipo de conductas vamos a recibir, enfermedades y eso. Se recibirán personas con todo tipo de conductas, desde aparentemente sanos hasta con trastornos alimenticios o con patologías como las enfermedades crónicas no transmisibles.

Segmento de mercado: nicho de mercado: Fitness.

Un nicho de mercado se refiere a un segmento específico y más pequeño dentro de un mercado más amplio, que tiene necesidades o características particulares. Según Kotler y Armstrong (2016), un nicho de mercado se define como "un segmento más pequeño de un mercado más grande en el que los clientes tienen necesidades específicas y son atendidos de manera más efectiva por empresas que se centran en satisfacer esas necesidades".

JDJ Concept Fitness se enfoca en el nicho de mercado fitness centrado en el cambio de la composición corporal a través de coaching online especializado. Este segmento se elige estratégicamente debido a la creciente demanda de servicios de asesoría fitness personalizada, permitiendo a los clientes acceder a programas de entrenamiento adaptados a sus necesidades individuales. La empresa busca destacarse al priorizar la excelencia en el ámbito de la salud, al contar con profesionales altamente calificados



CAPITULO III: CANALES

Según (Acosta, 2017) los canales de distribución es la forma de hacer llegar exitosamente el producto a los diferentes destinos y clientes. También pueden llegar a ser considerados como un grupo de organizaciones que intervienen en un proceso en donde el producto está listo para el consumo del cliente. En DJD Concept Fitness se usará canales directos, donde la venta del producto será directamente de la empresa al cliente y no habrá ningún tipo de intermediarios en la compra.

Fases del canal:

- **Canal de percepción:** La empresa implementara una estrategia de comunicación donde mostrara la información por medio de las redes sociales como son Instagram, Twitter, Facebook y Whats App. No obstante, también se distribuirá información por medio de posters y tarjetas.

Tipo de canal: Directo

- **Canal de evaluación:** Lo que pretende la empresa es atraer al mayor número de personas a adquirir los diferentes servicios que les ofrece esta. Por lo tanto, la empresa ha edificado una sección en donde se publicarán los resultados de cada uno de los asesorados (antes y después), esto con el fin de animar a otras personas de tener un cambio y prometiéndole a las personas un servicio totalmente garantizado y de confianza.

Tipo de canal: Directo

- **Canal de compra:** La empresa cuenta con diferentes medios de pago tanto vía tarjetas de crédito o débito, pago por pse, nequi y daviplata, este pago se podrá realizar por cuotas o pagarlo todo de contado.





- **Entrega:** A las personas que decidan tomar los diferentes planes, tanto de entrenamiento como de nutrición se les entregara una rutina de entrenamiento 100% personalizada según los objetivos de cada persona por vía Excel. La dieta será entregada vía Word con los diferentes menús de cada comida y los diferentes macronutrientes que tenga cada una.
- **Postventa:** Se realizarán chequeos semanales vía Waths app, donde se evaluará el peso y las medidas corporales del individuo, así mismo, como su progreso en el entrenamiento y dieta. Tendrá una duración de una hora aproximadamente.

Tipo de canal: Directo

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Actualmente se vive en un mundo donde cada vez es más difícil diferenciar una empresa de la otra solamente por el producto. Las empresas viven en una constante competencia para lograr el éxito y poder vender sus servicios a gran escala; una de las claves para sobresalir ante la competencia es la calidad del servicio al cliente y como éstos se comunican con otras personas para que el producto se difunda. Por ello, en D.J.D concept fitness es de vital importancia la asistencia personal y la asistencia dedicada a cada uno de los clientes que estén en esta empresa, debido a que se debe tener un registro semanal del progreso del entrenado y estar al corriente del cómo está llevando tanto la rutina como el plan nutricional. Por consiguiente, si el cliente realiza las cosas de la mejor manera irá obteniendo resultados poco a poco. Es allí donde



empieza a correr él voz a voz y las personas podrán ser conocedoras de cada uno de los servicios que la empresa puede brindar (Salesforce, 2023).

Tipo de relación con los clientes:

Asistencia personal exclusiva: Aquí tanto un entrenador como un nutricionista estará en contacto directo con la persona en donde se evaluará el progreso llevado y los cambios correspondientes que se deban aplicar tanto a la dieta como al entrenamiento.

Automatización: La personas al recibir sus diferentes planes ya deben poner de su parte y esfuerzo para cumplir al 100% cada uno de estos para obtener resultados, depende mucho de su disciplina y constancia si habrá o no un cambio en sus vidas (Ortiz-Delgadillo et al., 2016).

CAPITULO V: INGRESOS

Los ingresos según Rodríguez (2016) se refiere a las ganancias o entradas de dinero que una persona, empresa o gobierno recibe como resultado de sus actividades comerciales, inversiones, o impuestos recaudados. Estos ingresos pueden incluir ventas de productos, dividendos, intereses, alquileres y otros tipos de entradas financieras.

D.J.D Concept fitness producirá ingresos inicialmente con la población de Bogotá D.C. de los cuales hay 2.4 millones de jóvenes mayores de 18 a 40 años, los cuales esperamos que sean la población principal de nuestra empresa, también de los cuales se espera la participación de 27599 manzanas que están entre estrato 2 y 3.

Tabla 4.

Ingresos en un mes

Producto/Servicio	Precio	Ventas	Ingresos
Plan de entrenamiento	\$250.000	19	\$4.750.000
Plan de nutrición	\$200.000	17	\$3.400.000
Plan completo	\$350.000	16	\$5.600.000



Total, ingresos	\$13.750.000
------------------------	---------------------

Nota: Tabla de ingresos en un mes

Se producirá ingresos inicialmente a través de dos métodos, el primero estará desarrollado por la parte de suscripciones, el cual estará generalizado en 200 mil pesos el plan completo de nutrición y 250 mil pesos el plan de entrenamiento sin embargo comprando ambos en un plan completo el precio será de 350 mil pesos, en este punto de la suscripción queremos dar más libertad a los usuarios para escoger diferentes servicios, teniendo en cuenta su situación física, y por otra parte los ingresos vendrán de los servicios profesionales que tendrán a la mano los profesionales, en algunos casos estos servicios están unidos transversalmente con las suscripciones por lo cual nuestra empresa maneja primas por suscripción.

Tabla 5.

Plan de ventas en un año.

DESCRIPCIÓN	Pre cio	En er o	Feb rer o	Mar zo	Ab ril	Ma yo	Juni o	Juli o	Agos to	Sep tie mbr e	Oct ubre	Novi embr e	Dici emb re
Plan de entrenamiento	\$25 0.0 00	10	10	12	14	16	20	22	24	24	24	26	28
Plan de nutrición	\$20 0.0 00	8	10	12	12	14	18	20	20	22	22	22	24
Plan completo	\$35 0.0 00	8	10	12	12	14	18	20	20	20	22	22	24
Ingresos del primer año	\$4 \$98 .30 0.0 00	.1 00 .0 00	\$4. 500 .00 0	\$5.4 00.0 00	90 0.0 00	\$6.8 00.0 00	\$8.6 00.0 00	\$9.5 00.0 00	\$10. 000. 000	\$10 .40 0.0 00	\$10. 400. 000	\$10. 900. 000	\$11. 800. 000

Nota: Plan de ventas en un año

La táctica para fijar los precios será a través de la competencia, teniendo en cuenta los precios establecidos por la competencia para manejar precios competitivos



brindaremos tasas más altas a la competencia, teniendo en cuenta con los servicios adicionales que se ofrecerán y la calidad que se ofrece en la empresa, y a la par de dar descuentos en la primera etapa de la empresa, buscando la aprobación y ampliación del alcance del servicio para que el interés en los clientes se fije en nuestro servicio, ya teniendo un punto estable acordaremos precios más fijos y promociones mínimas Vergara (2012).

Según el estudio de mercado la competencia ofrece productos similares, el sistema que manejan y la calidad que se puede observar en los profesionales que la apoyan, los productos que son similares a los que estamos ofreciendo son: planes de entrenamiento y videos profesionales, la calidad de los productos es descrita de forma favorable para ellos, y su amplitud en el mercado es alta por el tiempo producido.

Se manejarán ingresos de transacciones resultantes de pagos realizados por el cliente una vez, como lo son las suscripciones de los planes de entrenamiento, nutrición y el plan completo. Además, se manejarán ingresos recurrentes resultantes de pagos continuos para entregar servicios a parte de la suscripción de un valor favorable para los clientes o para proveer soporte post venta de los servicios.

Y por lo mismo estas dos formas de venta se pueden desarrollar por un solo cliente, creando un precio fijo que sería la suscripción y precios dinámicos que serían los servicios profesionales post venta de los planes nutricionales, de entrenamiento o ambos

Tabla 6

Flujo de ingresos, egresos y efectivo neto a tres años

<u>Flujo de Ingresos</u>		<u>Flujo de Egresos</u>		<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
A		B		A-B	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1	\$ 165.000.000	1	\$ 100.200.000	1	\$ 64.800.000



2	\$ 220.077.000	2	\$ 132.504.480	2	\$ 87.572.520
3	\$ 293.538.703	3	\$ 175.223.924	3	\$ 118.314.778

Total	\$ 678.615.703	Total	\$ 407.928.404	Total	\$ 270.687.298
-------	----------------	-------	----------------	-------	----------------

Nota: Tabla que explica ingresos, egresos y efectivo neo en tres años

CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Según (Banchieri, 2014) Describe todos los compromisos o acuerdos establecidos con terceros con el propósito de proporcionar beneficios al cliente. Como hemos mencionado anteriormente, cuando no contamos con los recursos o habilidades necesarias dentro de la organización, podemos adquirirlos a través de alianzas a largo plazo, que en este modelo llamamos asociaciones clave.

D.J.D Concept fitness utilizará una Asociación de Empresas para Desarrollar Nuevos Negocios ya que se formará una alianza con Proscience que es una empresa de suplementos y para los clientes de la empresa será de suma importancia, ya que una alimentación y suplementación adecuada será indispensable en procesos de composición corporal. Tanto ellos como nosotros seremos beneficiados ya que en la página de cada uno de nosotros se hará la respectiva publicidad, así llamar a más personas.



Logo Proscience, 2022



Otra alianza que se crea es con la agencia Google, ya que se le debe pagar una parte de las ganancias a ellos para mantener la página o sitio web en la red. El precio de este oscila entre 800.000 COP a 30'000.000 COP dependiendo del contenido de la plataforma. Además de ello, se realizará una alianza con la red social Instagram, ya que ellos nos brindarán una red que nos permitirán alcanzar nuevas personas y así crear una comunidad. Los precios de estos son muy variables, esto depende de la cantidad de seguidores a los que se quiera alcanzar, el precio mínimo oscila en los 60.000 COP.

Las principales motivaciones que se tienen para crear alianzas con otras empresas son:

Acceso a recursos y capacidades complementarias: Una de las razones principales para formar alianzas es la búsqueda de recursos o capacidades que la empresa no posee internamente.

Asociación de Empresas para Desarrollar Nuevos Negocios: Las alianzas pueden fomentar la innovación al permitir que las empresas colaboren en la investigación y el desarrollo de nuevos productos, servicios o soluciones. Combinar conocimientos y recursos de diferentes organizaciones

Reducción de costos: La colaboración con otras empresas puede llevar a economías de escala y reducción de costos operativos

Fortalecimiento de la posición competitiva: Las alianzas estratégicas pueden ayudar a las empresas a competir de manera más efectiva en el mercado al fortalecer su posición frente a la competencia.

Las alianzas empresariales se forjan con el propósito de aprovechar sinergias, compartir recursos y abordar desafíos empresariales de manera más efectiva y a la empresa le será útil ya que con diferentes alianzas podrá llegar a más personas.

Tabla 7

Alianzas



Alianza	Que reciben ellos	Que recibe D.J.D Concept fitness
Proscience	Aumento en ventas y reconocimiento	Ventas al por mayor, publicidad.
Google	El pago correspondiente al tiempo que la pagina dure en funcionamiento.	El mantenimiento y el correcto funcionamiento de la página web.

Nota: Tabla de alianzas, lo que se da y reciben las alianzas

CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES

Los recursos clave se refieren a los activos y elementos materiales que posibilitan que las empresas se desarrollen y logren sus metas, lo que les permite establecer una presencia en el mercado. Además, estos recursos son esenciales para construir relaciones sólidas con diferentes segmentos de clientes, que pueden dividirse en categorías tales como intelectuales, financieros, humanos y físicos. (Magallanes, 2021)

Recursos tecnológicos: D.J.D Concept fitness esatara en una página de internet, con acceso gratis para todo público. Sera una página muy llamativa a la vista de cada una de las personas que deseen entrar a mirar los beneficios que conlleva esta. La página web debe contener los siguientes elementos para su máximo funcionamiento:

- **Servidores y Hardware**
- **Conexiones de Red**
- **Dispositivos de Usuario**
- **Dispositivos de Almacenamiento**
- **Energía y Suministro Eléctrico (Rodríguez & González, 1996)**

Tabla 8.

Depreciación de recursos físicos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS



ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL	MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL
Computador portátil	\$ 2.100.000	3	\$ 6.300.000	48	\$ 131.250
Celular	\$ 1.500.000	3	\$ 4.500.000	48	\$ 93.750
Bascula	\$ 700.000	4	\$ 2.800.000	48	\$ 58.333
Kit antropométrico	\$ 200.000	4	\$ 800.000	48	\$ 16.667
\$ 14.100.000		TOTAL, DEPRECIACIÓN			\$300.000

Nota: Tabla depreciación de activo

Recursos intelectuales: Se debe tener en cuenta cada uno de los derechos legales que van a ser requisito fundamental para la creación de la empresa, como derechos de autor, copyright y el nombre original de la empresa (Pérez et al., 2002).

Recursos humanos:

- **3 entrenadores:** Serán los encargados de llevar los procesos de cada una de las personas que decidan empezar el plan de entrenamiento.
- **1 nutricionista:** Sera el encargado de llevar a cabo los planes nutricionales de las personas.
- **1 programador:** Sera el encargado del mantenimiento de la página web, teniendo en cuenta que será un proceso mensual de un tiempo corto.
- **1 contador:** Sera el encargado del mantenimiento de la salud financiera de la empresa, garantizando que las finanzas se gestionen de manera precisa y que la empresa cumpla con sus obligaciones legales y regulatorias.

Tabla 9.

Costos de nomina

COSTO NOMINA				
ACTIVO	SALARIO	CANTIDAD	CONTRATO	COSTO MENSUAL
PROGRAMADOR	\$ 200.000	1	Mensual	\$ 200.000



NUTRICIONISTA	\$ 500.000	2	MENSUAL	\$ 1.000.000
CONTADOR	\$ 500.000	1	Mensual	\$ 500.000
ENTRENADORES	\$ 800.000	3	Mensual	\$ 2.400.000
TOTAL, COSTOS FIJOS				\$ 4.100.000

Nota: Tabla costo de nomina

Recursos económicos: Los costos para dar el primer paso serán de cuenta propia, ahorros de los dos ceos de la empresa y al pasar el tiempo, todos los gastos que conlleve la página web se utilizara los recursos que vayan entrando gracias a los entrenamientos personalizados, el costo total de la primera inversión se saca de la sumatoria de los costos fijos(tabla6), costos variables(tabla7) y de la depreciación de activos(tabla4), dando un total de \$22.750.000 con un imprevisto del 10% terminaría siendo de \$27.300.000.

CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades más importantes para que el modelo de negocio se concrete y se lleve a cabo, para esto debemos responder lo siguiente:

¿Se está fabricando algún producto?, ¿Estamos solucionando Problemas o prestando un servicio?, ¿Estas gestionando una cadena de Suministro? Y ¿ofreces una plataforma o red en la web? (Corredor, 2021)

- Plataforma/Red: Se ofrece una plataforma on-line donde los usuarios puedan obtener información acerca del plan adquirido, en el cual pueden también obtener información entorno a material complementario como videos y guías.

JDJ CONCEPT FITNESS se caracteriza por generar cambios a nivel de composición corporal mediante planes de entrenamiento en los cuales se ofrecerá un macro ciclo detallado dependiendo del objetivo del usuario, sus respectivas progresiones para que sea llevadero a lo largo del tiempo, videos explicativos de la



técnica de los ejercicios y demás; planes nutricionales donde se ofrece el plan detallado con los macronutrientes específicos para cada usuario según su objetivo y su contexto, también con guías explicativas acompañado de videos y videollamadas para un mejor entendimiento de este y asesorías en suplementación en caso de ser necesario.

El aporte como profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación se basa en estructurar mesociclos con base en aspectos fisiológicos, biomecánicos y morfológicos de acuerdo a cada usuario, estos mesociclos pueden ir de 1 mes hasta 1 año, pueden ser con el objetivo de ganar masa muscular, perder porcentaje de grasa corporal, una recomposición corporal, buscar el rendimiento deportivo principalmente en disciplinas de fuerza o buscar mejorar algunos marcadores de salud como la tensión arterial, el azúcar en sangre y demás. Estos mesociclos se van a dividir en microciclos detallados donde se encontrará la rutina específica de cada día con el volumen de entrenamiento determinado por las series y las repeticiones, la intensidad determinada por el RIR y la densidad determinada por el tiempo de recuperación y el tiempo de trabajo. Así mismo se va a detallar cada progresión que se lleve a cabo para poder tener los mejores resultados de la mano de JDJ Concept Fitness.



MUSCLE AND STRENGTH PYRAMID ENTRENAMIENTO



(Helms
et al., 2019).

En cuanto al apartado de la importancia de los factores del entrenamiento se contempla la anterior pirámide dónde se observa como la adherencia es el apartado más importante a tener en cuenta en el plan de entrenamiento ya que sin ella es un plan de entrenamiento que no se va a realizar satisfactoriamente y puede llevar fácilmente al abandono de esta práctica, en orden de prevalencia sigue el volumen, la intensidad y la frecuencia que son variables de la carga que deben ir ajustados de acuerdo a cada usuario y su contexto específico, teniendo en cuenta que el volumen, la intensidad y la densidad son variables inversamente proporcionales, es decir, que si una de ellas sube mucho, las otras tienen que disminuir considerablemente, después va la progresión como factor de medida para observar el progreso del usuario, en este caso se lleva por medio de la carga que se le ha aplicado al sujeto, es decir indicadores de fatiga como el RIR, las series x las repeticiones como el volumen y la carga externa expresada en KG/LB como indicador de intensidad,



posteriormente se detalla la selección de ejercicios en donde cobra importancia la biomecánica para establecer la relación entre lo que el sujeto tiene como meta y los ejercicios propuestos de los entrenadores buscando maximizar en todo momento los resultados teniendo como premisa la salud del individuo, por consecuente se observa los tiempos de descanso como factor que se medirá por el tiempo en el que el sujeto pase en reposo o descanso activo (según sea la planificación) teniendo en cuenta que en trabajos de fuerza máxima se realizarán unos descansos más largos (3-5 minutos) y en trabajos de hipertrofia y resistencia muscular unos descansos más cortos (1-3 minutos) y se finaliza con el tiempo de ejecución el cual se refiere al tiempo que se demora el sujeto ejecutando un ejercicio y aplicando las diferentes fases del ejercicio como lo son la fase concéntrica, excéntrica e isométrica.

Ejemplo de sesión de entrenamiento:

TIPO DE ENTRENAMIENTO		VALORACIÓN BUENO														
A DE ENTRENAMIENTO 1	FECHA	SERIE 1			SERIE 2			SERIE 3			SERIE 4			SERIE 5		
	Nº	REPS	KGS	RIR	REPS	KGS	RIR	REPS	KGS	RIR	REPS	KGS	RIR	REPS	KGS	
	1	GEMELO PARADO														
	2	5	37	3	3	43	3	5	51	2	5	58	2	6	66	
	3	PESO MUERTO														
	4	12	135	2	10	135	1	8	135	1						
	5	CURL FEMORAL														
	6	15	45	3	12	45	2	10	45	1						
	7															
	8															
	9															

En el aspecto nutricional se tiene como fundamento cuidar la salud e integridad de los usuarios que confíen en la compañía, así que para ello se cuenta con dos nutricionistas que llevarán a cabo dichos planes, estos serán llevados a cabo según principios de la nutrición basados en la mejora de la composición corporal como nos indica Eric Helms en el 2019.



MUSCLE AND STRENGTH PYRAMID NUTRICIÓN



(Helms et

al., 2019).

Según la pirámide podemos observar como el punto más importante a tener en cuenta es el balance energético, es decir estar en un déficit, estar en mantenimiento o estar en un superávit de calorías, eso es lo que determinará si el sujeto baja de peso, se mantiene o sube, luego sigue el apartado de los macronutrientes, acá se especifica la distribución de las proteínas, grasas y carbohidratos según el balance calórico, posteriormente se encuentran los micronutrientes que son las vitaminas y minerales necesarios para llevar a cabo los procesos de regulación en el metabolismo para así llegar al punto del timing de los alimentos que se refiere a la hora de la ingesta de estos mismos y su adecuada distribución a lo largo del día para terminar por los suplementos que son lo menos importante pero que también pueden ayudar a mejorar el proceso de los usuarios según sea el contexto.

Ejemplo de plan nutricional:



Plan Nutricional

Usuario: Juan Loaiza

Fecha: 02/05/2023 **Objetivo:** Mejorar composición corporal.

Valorador: Julián Santiago Valero Martínez

IMPORTANTE: Recordar que para tener mayor precisión con el conteo de los macronutrientes es muy útil usar una gramera.

Comida No. 1, desayuno

Hora: 8:00 am

200 gr de arroz

Porción de fruta

3 huevos AA

Acompañar con agua o con café.

Comida No. 2, Snack

Hora: A elección propia, según mejor se acomode

Proteína en polvo un scoop lleno

200 ml de leche deslactosada

50 gr de avena

Comida No. 2, Almuerzo

Hora: 2pm

- 150 gr de pechuga de pollo o res o pescado o cerdo (peso cocido), lo cual equivale a una porción mediana



- 200 gr de arroz (peso cocido), es el equivalente a una taza de arroz mediana/grande
- 150 de papa cocida
- Mix de verduras y/o vegetales, ejemplo: lechuga, tomate, espinaca, zanahoria, zucchini, cebolla, brócoli etc.

Comida No. 3, cena

Hora: 7-8pm

- 200 gr de arroz (peso cocido)
- 150 gr de papa (peso cocido)
- 150 gr de carne de res (peso cocido)
- Porción de verdura

POR DÍA:

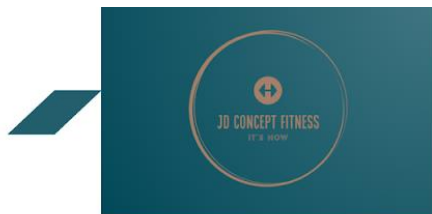
Calorías totales: 2290

- **Proteína:** 168 gr
- **Grasas:** 40 gr
- **Carbohidratos:** 310 gr

Notas adicionales:

- Tomar 4 litros de agua al día
- Se sugiere no utilizar o utilizar moderadamente el consumo de aceite/mantequilla
- Se recomienda tener en cuenta las fuentes de micronutrientes como frutas y verduras





LOGRA TU CAMBIO



¿AYUDA?
NOS CONOCEN EN TODO
EL MUNDO

Déjanos mostrarte lo que nuestro equipo puede hacer por ti y tu negocio.

LOGRA TUS OBJETIVOS

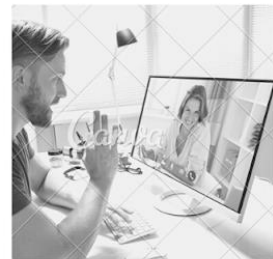
HAZLO POSIBLE



 **ENTRENAMIENTO**



 **NUTRICIÓN**



 **SEGUIMIENTO 1**
A 1

¿QUÉ ESPERAS PARA INICIAR?



- Páginas secundarias
- Menús de navegación



Página web de la empresa JDJ Concept Fitness (Valero, Naizaque y Olmos, 2023)

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos se define como el análisis y desglose de los distintos elementos de costo que una empresa incurre en la producción de bienes o servicios. Constituye un examen detallado que facilita la identificación y cuantificación de los diferentes factores que contribuyen a los gastos totales de la organización. (Horngren, 2012)

Costos fijos: Según Roldán et al. (2013) son costos que no muestran sensibilidad ante pequeñas variaciones en los niveles de actividad y, en cambio, mantienen su constancia



frente a estos cambios. En contraposición a los costos fijos, se encuentran los costos variables. Distinguir entre costos fijos y variables resulta fundamental para adquirir datos relevantes para la toma de decisiones basadas en los costos.

Tabla 10.

Costos fijos

COSTOS FIJOS

CENTRO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS FIJOS
SOSTENIBILIDAD	\$800.000	1	\$800.000
MANTENIMIENTO	\$200.000	1	\$200.000
DEPRECIACIÓN	\$300.000	1	\$300.000
PLAN DE INTERNET Y TELEFONIA	\$150.000	3	\$450.000
PUBLICIDAD	\$2.000.000	1	\$2.000.000
CONTADOR	\$500.000	1	\$500.000
TOTAL, COSTOS FIJOS			\$4.250.000

Nota: Tabla de costos fijos

Costos Variables: Según Hernández et al. (2009) este tipo de costo varía en respuesta a cambios en el volumen de producción o nivel de actividad, ya sea para productos o servicios. En otras palabras, si la actividad disminuye, estos costos disminuyen, pero si la actividad aumenta, estos costos también aumentan en consecuencia.

Tabla 11.

Costos variables



COSTOS VARIABLES

CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
PAPELERIA	\$200.000	1	\$200.000
PROGRAMADOR	\$200.000	1	\$200.000
ENTRENADORES	\$800.000	3	\$2.400.000
INDUMENTARIA	\$60.000	5	\$300.000
NUTRICIONISTA	\$500.000	2	\$1.000.000
TOTAL, COSTOS VARIABLES			\$4.100.000

Nota: Tabla de costos variables

Costo variable Unitario: Es aquel que se asigna a cada unidad de producto fabricado o vendido. Para calcular el costo variable unitario, debemos dividir los costos variables totales y la cantidad de unidades producidas. De esta forma, obtendremos el resultado del costo variable por unidad (Chavez, 2023).

Punto de equilibrio: Según (Giraldo, 2019) Es cuando las ventas de la empresa son iguales a sus costos y gastos, puede decirse que no hay perdida ni ganancia, a esto se le llama PUNTO DE EQUILIBRIO. Para calcularlo, es necesario conocer cuanto deja cada unidad vendida, lo que llamaremos MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Tabla 12.

Punto de equilibrio

PE=	Costos Fijos Totales	
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario	
PE=	\$ 4.250.000	
	\$ 264.423	\$ 78.846
PE=	22,90	Personas
PE=	23	Personas

Nota: Tabla de punto de equilibrio

Esto significa que, con 23 clientes o unidades vendidas, esta empresa cubriría exactamente sus costos fijos y variables, alcanzando un punto de equilibrio financiero



donde no genera ganancias ni pérdidas. Alcanzar este punto con una cantidad relativamente baja de clientes puede ser positivo, ya que indica que los márgenes de contribución por cada venta/cliente son altos. Esto les permite cubrir sus gastos rápidamente. Una vez que excedan esas 23 unidades vendidas, la empresa comenzará a generar utilidades netas. Por lo tanto, es clave enfocarse en estrategias de mercadeo, ventas y producción que les permitan superar este punto de equilibrio de manera consistente.

Tabla 13

Valor de equilibrio

Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario		
PE=		22,9	\$264.423
VE= \$	6.055.699	Pesos	

Nota: Valor de equilibrio

En esta situación, el valor de equilibrio mensual representa aproximadamente el 44% de las ventas mensuales promedio. Esto indica que están logrando superar el umbral de rentabilidad mes a mes por un buen margen, la empresa está siendo rentable desde el primer año, generando utilidades operativas mensuales, tienen un flujo de caja positivo que les permite solventar los altos costos fijos y aún mantienen utilidad, hay oportunidad de seguir creciendo las ventas e incrementar márgenes con el tiempo, reduciendo punto de equilibrio y el nivel actual de ventas genera un buen colchón para afrontar posibles reducciones sin entrar en pérdidas.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se describe como un procedimiento organizado de análisis y valoración de aspectos económicos y monetarios vinculados a una entidad, proyecto o inversión. Este proceso implica la aplicación de herramientas y técnicas financieras



para evaluar la viabilidad, rentabilidad y eficiencia en la asignación de recursos financieros. El propósito de la evaluación financiera es tomar decisiones informadas que maximicen el valor para los accionistas y garanticen la sostenibilidad financiera de la entidad (Brealey & Myers, 2014).

- **Valor presente neto (VPN)**

El método del Valor Presente Neto utiliza la valoración del dinero en el tiempo al calcular los flujos de efectivo netos de un negocio o proyecto, permitiendo así realizar comparaciones precisas entre flujos de efectivo en distintos momentos a lo largo del tiempo. Este concepto se refleja en la tasa de interés utilizada para ajustar los flujos de efectivo en el tiempo y calcular el Valor Presente de los mismos en el contexto del negocio o proyecto (Nacional Financiera, 2004), se calcula restando el coste inicial de inversión del proyecto del valor actual de los flujos de caja futuros descontados a la tasa de descuento seleccionada.

- **Tasa interna de retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador utilizado en la evaluación de proyectos de inversión para determinar su viabilidad y comparar diferentes inversiones. Cuanto mayor sea la TIR, mejor será la inversión.

La TIR proporciona una medida relativa de la rentabilidad, expresada en porcentaje. Sin embargo, su cálculo puede ser complejo, ya que depende del número de períodos y puede requerir aproximaciones, calculadoras financieras o software especializado para resolverla de manera precisa (Arias, 2023) y se halla diferencia entre los gastos actuales y los ingresos proyectados en el futuro, con el fin de estimar las ganancias esperadas de una inversión.

- **Periodo de recuperación de la inversión (PRI)**



El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) indica el lapso necesario para que una empresa recupere la cantidad inicial invertida en un proyecto, considerando un flujo neto de efectivo igual a cero.

Esta métrica es esencial para evaluar el riesgo y determinar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Cuanto más largo sea el periodo de recuperación, menor será el beneficio potencial.

Existen dos tipos de proyectos que sirven como referencia:

1. Proyectos Independientes: Se deben aceptar si su período de recuperación es menor que un período predefinido.
2. Proyectos Mutuamente Excluyentes: Se elige el proyecto que recupere la inversión más rápidamente en caso de tener múltiples opciones.

Se halla de la siguiente forma:

$PRI = \text{Inversión inicial} / \text{Resultado promedio del flujo de caja}$ (GoCardless, 2021).

Tabla 14.

Evaluación financiera

VNA=VPN=	\$130.672.118		
	TERCER año		PRIMER año
TIR=	259,94%		86,65%
PRI=	\$ 64.800.000		
	\$ 5.400.000		
PRI=	5,055555556	MESES	6 meses

Nota: Tabla de evaluación financiera

VPN= Este permite calcular el rendimiento de inversión.

Un VPN (Valor Presente Neto) de \$130,672,118 pesos para una inversión es una cifra muy significativa y positiva. Algunas interpretaciones al respecto:



Un VPN positivo indica que la inversión es rentable, porque genera beneficios por encima de la rentabilidad exigida/esperada. Este monto tan alto de VPN habla de una inversión muy lucrativa a mediano/largo plazo, que incrementa el valor del negocio sobremanera. Permite recuperar la inversión inicial y obtener ganancias sustanciales adicionales durante el horizonte del proyecto. Es indicado ejecutar esta inversión tan rentable frente a alternativas de menor VPN que no maximizarían el potencial retorno.

En síntesis, un VPN de más de \$130 millones de pesos habla de una inversión sumamente interesante y rentable a ejecutar, que promete flujos de efectivo positivos considerables en los próximos años, incrementando el valor del negocio y retornos de manera sólida.

TIR= Es el porcentaje de beneficio o pérdida que conlleva cualquier inversión.

Una TIR (Tasa Interna de Retorno) del 86.65% en el primer año de una inversión es extremadamente positiva y atractiva. Algunos puntos para interpretarla:

Indica un retorno muy alto de la inversión en un periodo corto de tiempo, lo cual minimiza el riesgo para inversionistas. Esta TIR refleja que prácticamente se recupera la totalidad de la inversión en el primer año con un beneficio adicional del 86.65%. Permite reinvertir estas ganancias rápidamente para apalancar el crecimiento exponencial del negocio. Representa flujos de caja positivos desde el primer año de operaciones. Plantea una oportunidad única en el mercado que es muy beneficiosa frente a otras opciones de inversión de menor rentabilidad.

En conclusión, una TIR de 86.65% en el primer año rara vez se consigue y por lo tanto indica una opción de inversión extremadamente atractiva, con retornos casi inmediatos que cualquiera quisiera en una inversión de bajo riesgo debido a la velocidad de la recuperación. Claramente esta inversión se debería ejecutar en los términos propuestos.

PIR= Es el tiempo que le toma a un negocio recuperar el capital invertido inicialmente.



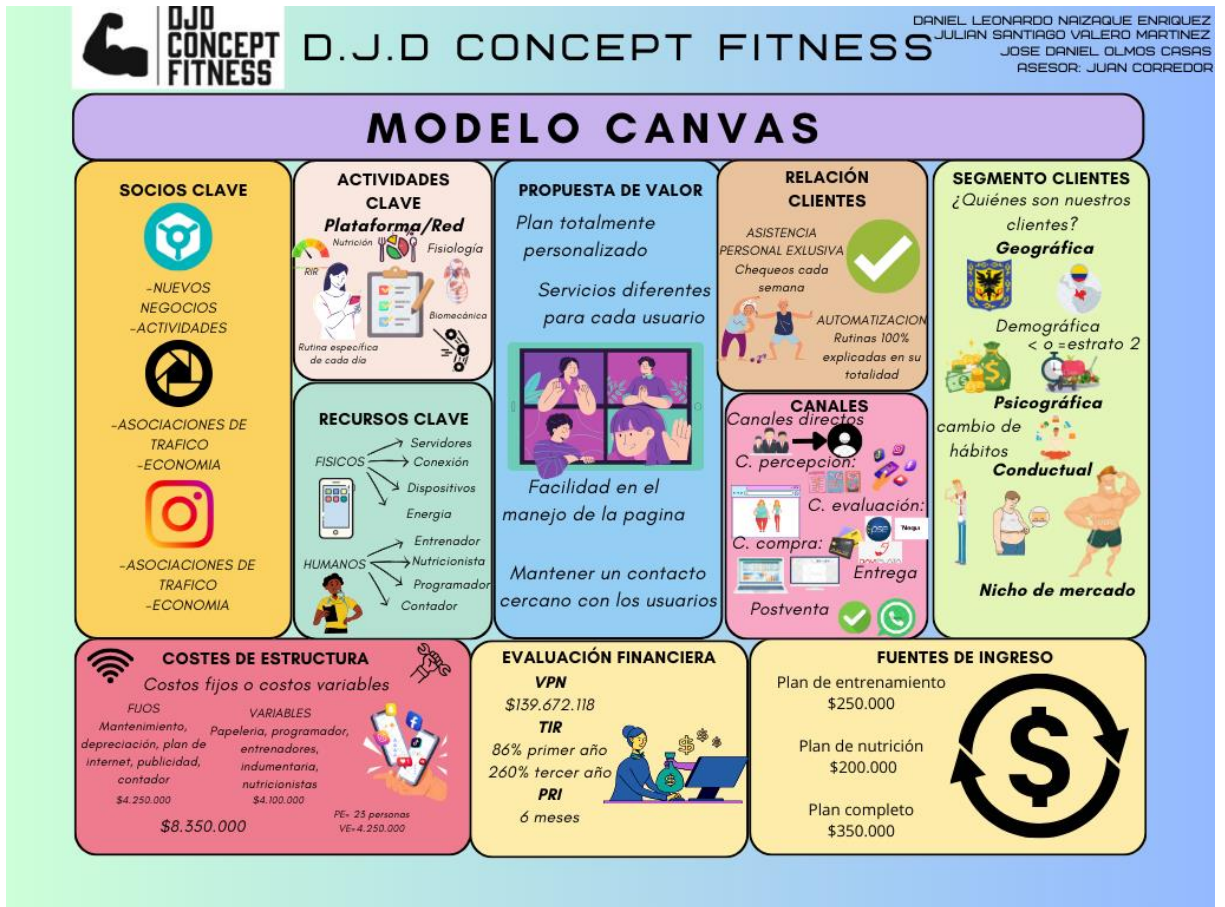
Un PIR de 6 meses indica que el negocio es capaz de recuperar todo el capital inicialmente invertido en un periodo bastante corto de solo medio año. Esto representa una inversión atractiva y de bajo riesgo. Otros puntos de análisis son:

El negocio es altamente rentable, pues se logra retornar la inversión en poco tiempo. Los flujos de caja positivos permiten recuperar rápido el capital, fortaleciendo la liquidez del negocio. Permite reinvertir utilidades para potenciar expansiones en sólo 6 meses tras iniciar operaciones. Un PIR tan corto minimiza el riesgo y la exposición del inversionista ante cambios en la industria o economía.

En conclusión, un PIR de 6 meses es positivo porque brinda flexibilidad al negocio, permitiendo recuperar inversión y capital de trabajo rápidamente para repotenciar operaciones o iniciar nuevos proyectos para crecer en el corto plazo tras iniciar. Es atractivo para inversionistas por ser un retorno veloz de su capital invertido.



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS



- Acosta, A. L. (2017). Canales de Distribución. *Fundación Universitaria del Área Andina*, 8-9.
<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1270/Canales%20de%20Distribuci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arellano, F. (2023) "Humanismo". En: Significados.com. Disponible en:
<https://www.significados.com/humanismo/>
- Arias, A. S. (2023). Tasa Interna de Retorno (TIR). Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Banchieri, L. C., Blasco, M. J., & Campa-Planas, F. (2013). Auto evaluación de la gestión por parte de pequeñas empresas y microempresas: Estudio exploratorio. *Intangible capital*, 9(2), 477-490.
<https://www.redalyc.org/pdf/549/54928232009.pdf>
- Brealey, R. A., & Myers, S. C. (2014). *Principles of Corporate Finance*. McGraw-Hill Education.
- Corredor, J . (2017). OPCIÓN DE GRADO CREACIÓN DE EMPRESA.
https://aula20232.usantotomas.edu.co/pluginfile.php/360279/mod_resource/content/1/5.%20CORPUS%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas.pdf.
- Chavez, J. (2023, 15 junio). Ceupe. Ceupe.
<https://www.google.com/amp/s/www.ceupe.com/blog/coste-variable.html%3fformat=amp>
- GoCardless. (2021, 13 diciembre). Cómo calcular el PRI. GoCardless.
<https://gocardless.com/es/guias/consejos/como-calcular-el-pri/#:~:text=El%20periodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20inversi%C3%B3n%20se%20refiere%20al,neto%20es%20igual%20a%20cero.>



Helms, E., Valdez, A., & Morgan, A. (2019). *The Muscle and Strength Pyramid: Nutrition* (2.^a ed.). Eric Helms. <https://pdfcoffee.com/eric-helms-the-muscle-and-strength-pyramid-nutrition-4-pdf-free.html>

Helms, E., Valdez, A., & Morgan, A. (2019). *The Muscle and Strength Pyramid: Nutrition* (2.^a ed.). Eric Helms. [https://studylib.net/doc/26023750/the-muscle--strength--pyramid-entrenamiento-2.0.1--eric-h. . .](https://studylib.net/doc/26023750/the-muscle--strength--pyramid-entrenamiento-2.0.1--eric-h...)

Hernández, S. M., García, F. M., & De Lema, D. G. P. (2009). La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. *Contaduría y Administración*, 218. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2006.578>

Hoffman, E. (2009). El enfoque humanista en la psicoterapia. *Psicologia-online.com*.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). "Cost Accounting: A Managerial Emphasis." Pearson Education.

INSTAFIT. (2023, 25 de agosto). Programas de entrenamiento. <https://instafit.com/>

Gym-in. (2023, 25 de agosto). Gym-in ponte en forma. <https://www.gym-in.com/>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). Principios de marketing. Pearson Educación. https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

Magallanes, A., & Antonio, A. (2021). *Recursos claves y actividades claves para la idea de negocio Bike and Comfort provincia de Santa Elena, cantón Santa Elena, año 2021* (Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2021).

Nacional Financiera. (2004). Fundamentos de negocio Finanzas > La mejor alternativa de inversión (Evaluación de proyectos) > ¿Cómo comparo lo que da mi negocio y lo que me dan en el banco? Nacional Financiera, 1.



- Ortiz-Delgadillo, G., Esquivel-Aguilar, E. O., & Hernández-Castorena, O. (2016). El impacto de la relación con el cliente y de la capacidad de valor agregado en el servicio en el rendimiento de la Pyme manufacturera en Aguascalientes. *Revista CEA*, 2(4), 47-58. <https://doi.org/10.22430/24223182.171>
- Proscience (2022). Tienda virtual. <https://proscience.com.co/>
- Quiroa, M. (2022). Segmento de mercado. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/segmento-de-mercado.html>
- Rodríguez Moreno, D. C. (2016). Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones. *Katharsis*, (21), 449–479. <https://doi.org/10.25057/25005731.775>
- Roldán, M. I. D., Agudelo, J. A. O., & Hernández, D. M. A. (2013). Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 56, 61-79. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.14693>
- Pérez, M. J. S., González, L. I. Á., Casielles, R. V., & Vijande, M. L. S. (2002). El aprendizaje organizativo y la orientación al mercado como recursos empresariales: interacciones y efectos sobre la competitividad. *Revista española de investigación de marketing*, 6(1), 7-36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=271255>
- Sassatelli, R. (2010). Fitness culture. En *Palgrave Macmillan UK eBooks*. <https://doi.org/10.1057/9780230292086>
- Relación con el cliente: que és y cómo mejorarla*. Salesforce. (2023) <https://www.salesforce.com/mx/blog/2023/01/relacion-con-el-cliente.html#:~:text=La%20relaci%C3%B3n%20con%20el%20cliente%20es%20un%20concepto%20de%20marketing,con%20el%20equipo%20de%20soporte.>
- Rodríguez, M. Z. F., & González, I. S. (1996). La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos. *Revista Europea de Dirección y Economía*



de la Empresa, 5(3), 73-92.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=762781>

Valero, J., Naizaque, N., Olmos, J., JDJ Concept Fitness. Recuperado de https://www.canva.com/design/DAFgU-vxQ3o/AP9uvXXe1IW8Zsa0-kv2YA/edit?utm_content=DAFgU-vxQ3o&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Vergara, Á. (2012). Precios fijos y raciones: La Anaconda Copper Company en Chile entre 1932 y 1958. *Investigaciones de Historia Económica*, 8(3), 135-143. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2012.04.002>

Wernke, R., & Lembeck, M. (2004). Análise de rentabilidade dos segmentos de mercado de empresa distribuidora de mercadorias. *Revista Contabilidade & Finanças*, 15(35), 68-83. <https://doi.org/10.1590/s1519-70772004000200006>

