

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe Final de Práctica Empresarial CROSSFIT 1453

Sheyla Yulitza Duarte Ortiz

**Informe de práctica empresarial presentado como requisito para optar por el título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Director:

Jeimy Paola Quintero Vega

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2014

Dedicatoria

A Dios porque sin Él nada es posible.

A mi familia que ha sido el pilar fundamental de mi formación como persona.

A la República de Turquía por abrirme sus puertas y permitirme conocer su cultura e historia, y a todas las personas que me han brindado su apoyo incondicional durante mi estadía en este país.

Agradecimientos

Doy Gracias a Dios primeramente porque ha puesto grandes oportunidades en mi vida dándome la fortaleza y sabiduría necesarias para saberlas aprovechar. Porque culmina una etapa maravillosa en mi camino que más que enseñanzas, me ha dejado lecciones de vida.

A mis padres y hermana, quienes me han apoyado incondicionalmente siendo mi soporte emocional y económico. Que han sido mi fortaleza en momentos difíciles y que han sabido sacar lo mejor de mí para seguir adelante en cada etapa de mi vida.

A cada uno de los docentes que a lo largo de mi experiencia educativa han contribuido para ser una mejor profesional y persona.

A la familia Kurtur por acogerme cálidamente en su casa y corazón durante mi estancia en la República de Turquía.

A CROSSFIT 1453 por la oportunidad y conocimientos brindados durante el desarrollo de mi práctica empresarial.

Y a todas las personas que han estado siempre brindándome su apoyo, comprensión, confianza y amistad.

Tabla de Contenido

	pág.
1. Introducción	9
2. Justificación	10
3. Objetivos	11
3.2 Objetivos Específicos	11
4. Perfil de la Empresa	12
4.1 Reseña histórica	12
4.2 Razón social de la empresa	13
4.3 Objeto social de la empresa	13
4.4 Localización de la empresa	13
4.5 Misión de la empresa	14
4.6 Visión de la empresa	15
4.7 Portafolio de servicios de la empresa	15
4.8 Portafolio de productos de la empresa	16
5. Cargo y Funciones	18
5.1 Cargo	18
5.2 Funciones	18
5.2.2 Manejo de proveedores	19
5.2.3 Gestión de inventario	20
5.2.4 Proyección internacional (Grupo de mercadeo)	21
6. Marco conceptual	28
7. Aportes	31
7.1 Aportes del Practicante a la Empresa	31
7.2 Aportes de la Empresa al Practicante	36
7.3 Aportes del País al Practicante	36
8. Conclusiones y Recomendaciones	37
8.1 Conclusiones	37
8.2 Recomendaciones	37
Referencias Bibliográficas	38

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Localización CROSSFIT 1453 en el mundo	13
<i>Figura 2.</i> Localización CROSSFIT 1453 en Estambul, Turquía	14
<i>Figura 3.</i> Precios portafolio de servicios	16
<i>Figura 4.</i> Manejo clientes internacionales	18
<i>Figura 5.</i> Manejo de proveedores	19
<i>Figura 6.</i> Proceso gestión de inventario	20
<i>Figura 7.</i> Antes y después logo CROSSFIT 1453	21
<i>Figura 8.</i> Actividades de internacionalización	22
<i>Figura 9.</i> Flyer promocional evento Battle of Bosphorus	23
<i>Figura 10.</i> Logo del evento Istanbul Throwdown	24
<i>Figure 11.</i> Estrategia de marketing implementada en Facebook y Twitter	25
<i>Figura 12.</i> Estrategia de marketing implementada en Men's Health	26
<i>Figura 13.</i> Medición estrategia de marketing Men's Health	27
<i>Figura 14.</i> Capacidades físicas fundamentales del entrenamiento crossfit	30
<i>Figura 15.</i> Inventario de Fitness Products	32
<i>Figura 16.</i> Inventario de Strength Products	32
<i>Figura 17.</i> Inventario de Nutrition Products	33
<i>Figura 18.</i> Inventario de Apparel & Accesories	33
<i>Figura 19.</i> Orden de compra	35

Glosario

ESTRATEGIAS DE MARKETING: Las estrategias de marketing, también conocidas como estrategias de mercadotecnia, estrategias de mercadeo o estrategias comerciales, consisten en acciones que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con el marketing, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

FITNESS: La palabra fitness significa "bienestar" (fit = saludable). El concepto Fitness se basa en el ejercicio físico adecuado, reforzado por una alimentación sana y esta conformado por un conjunto de disciplinas y actividades con las cuales buscamos adquirir, mantener o mejorar nuestros hábitos y estilo de vida saludable.

CROSSFIT: Método de acondicionamiento físico basado en ejercicios funcionales y variados, ejecutados a relativamente alta intensidad.

EJERCICIOS FUNCIONALES: Aquellos ejercicios o gestos deportivos en los que se tienen en cuenta tanto los músculos movilizados para realizar el movimiento como los que se encargan de mantener la postura y el equilibrio.

Resumen

Se ejecuto la práctica empresarial en CROSSFIT 1453 en la ciudad de Estambul, Turquía; durante un periodo de seis meses comprendido entre Diciembre 20 de 2013 y Junio 20 de 2014.

De dicha práctica se deriva este informe, en el cual se encuentran los lineamientos que CROSSFIT 1453 sustenta como empresa, además de los productos y servicios que maneja. Seguidamente, describe las funciones asignadas al practicante en su cargo como Asistente en el área de negocios internacionales tales como el manejo de clientes internacionales, proveedores e inventario.

La práctica empresarial demostró que el estudiante se encuentra preparado para ejercer como profesional en Negocios Internacionales, habiéndose articulado los conocimientos adquiridos en la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga, Santander, Colombia con la experiencia obtenida durante su desempeño en CROSSFIT 1453.

1. Introducción

Este informe es el producto de la realización de la práctica empresarial en CROSSFIT 1453, empresa ubicada en la ciudad de Estambul, Turquía. Dicha empresa ofrece productos a nivel internacional y servicios de acondicionamiento físico a través del crossfit.

En el transcurso de la realización de la práctica empresarial en CROSSFIT 1453, pude aplicar mis conocimientos de Negocios Internacionales con énfasis en Marketing, a las diversas tareas asignadas en mi cargo como Asistente en el área de Negocios Internacionales.

Este informe se describe el perfil de la empresa en la cual se ejecuto la practica empresarial, y seguidamente los aportes realizados por mi parte a la empresa en las diversas funciones asignadas y desempeñadas de manera satisfactoria, así como también los aportes realizados por CROSSFIT 1453 y la Republica de Turquía a mi experiencia personal, laboral y cultural.

2. Justificación

Para un desarrollo completo del estudiante, se debe articular la experiencia académica con la experiencia laboral, es por esto que la realización de la práctica empresarial en CROSSFIT 1453 representa la oportunidad perfecta para potenciar mis aptitudes profesionales, culturales y personales; permitiéndome poner en práctica los conocimientos obtenidos durante mi educación universitaria, además de exigirme una adaptación y aprehensión de una nueva cultura, llevándome a mejorar el idioma inglés como segunda lengua y a formar las bases del idioma turco como una tercera, proporcionándome de esta manera la posibilidad de integrarme con mayor seguridad y eficiencia a los procesos que se realizan diariamente en las empresas y así obtener experiencia en el ámbito laboral internacional.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General. Conocer y aplicar los procesos realizados en el área de Negocios Internacionales, enfocada principalmente en el campo de marketing internacional, manejo de proveedores y clientes internacionales contribuyendo con la empresa CROSSFIT 1453 en el cumplimiento de sus objetivos organizacionales.

3.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar las funciones asignadas por la empresa de manera satisfactoria con el fin de demostrar los conocimientos y capacidades adquiridas en la academia referentes al área de marketing internacional.
- Lograr un excelente desempeño laboral a fin de adquirir competencias que contribuyan al mejoramiento continuo.
- Brindar apoyo y asesoría a los clientes internacionales.
- Contribuir con la expansión de clientes y proveedores de la compañía.
- Brindar apoyo en las diversas estrategias de marketing realizadas por la empresa.
- Contribuir al proceso de internacionalización de CROSSFIT 1453.

4. Perfil de la Empresa

4.1 Reseña histórica

CROSSFIT 1453 nace del interés en el deporte y la salud de Yavuz Sentur, fundador y dueño, que encontró una oportunidad de negocio en una de las cosas que mas disfrutaba hacer: mantener un estilo de vida sano mediante la practica de ejercicios.

Es así pues como Yavuz inicia el negocio el 15 de agosto del año 2000, de una idea paso a ser una realidad. Con mucho esfuerzo y dedicación la compañía inicio sus labores ofreciendo servicios de acondicionamiento físico como una manera de contrarrestar el estrés del día a día en una ciudad tan agitada como lo es Estambul.

Los años transcurren y la empresa fundada por Yavuz Sentur crece cada día mas brindando nuevas fronteras de negocios donde la prestación de servicios de acondicionamiento físico no solo era rentable sino que brindaba cabida a otro negocio de rentabilidad aun mayor: la distribución de indumentaria física. De esto se desprende una nueva ala de negocios para una empresa que no solo prometía sino que cumplía con ser líder en el Mercado fitness de Estambul, Turquía.

Estando la empresa en la búsqueda de nuevos mercados, aparece el crossfit como una nueva alternativa que busca preparar físicamente a las personas en un sentido mas completo siendo un estilo de vida que te posibilita priorizar tu salud mediante motivación, trabajo en equipo y ejercicio. Es así como nace Crossfit1453 ofreciendo una innovadora manera de ejercitarse, siendo este el punto determinante para el desarrollo y éxito de lo que hoy se conoce a nivel internacional como CROSSFIT 1453: la mejor opción como distribuidor oficial de productos y servicios promoviendo la revolución en la industria del acondicionamiento físico.

4.2 Razón social de la empresa

CROSSFIT 1453

4.3 Objeto social de la empresa

El objeto social de la empresa CROSSFIT 1453 se constituye en la venta y distribución de indumentaria fitness y accesorios a nivel internacional, adicionalmente presta servicio crossfit en la Republica de Turquía.

4.4 Localización de la empresa

CROSSFIT 1453, esta ubicada en el centro de la ciudad de Estambul, Turquía.

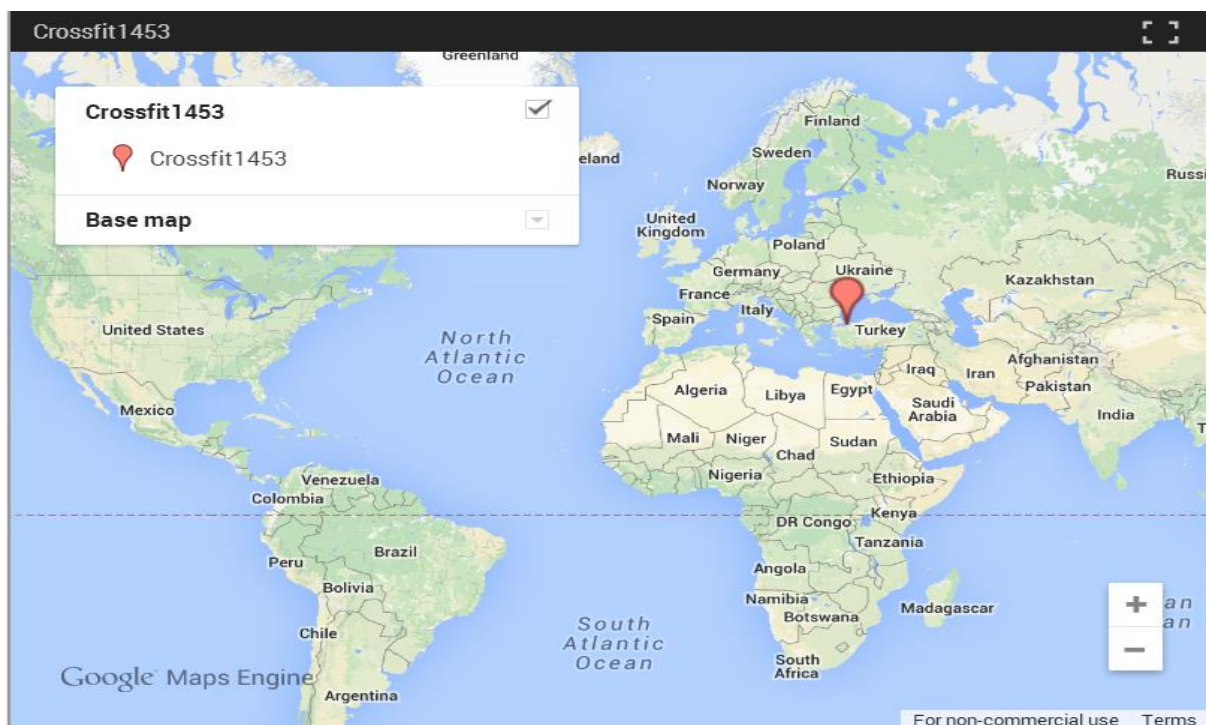


Figura 1. Localización CROSSFIT 1453 en el mundo

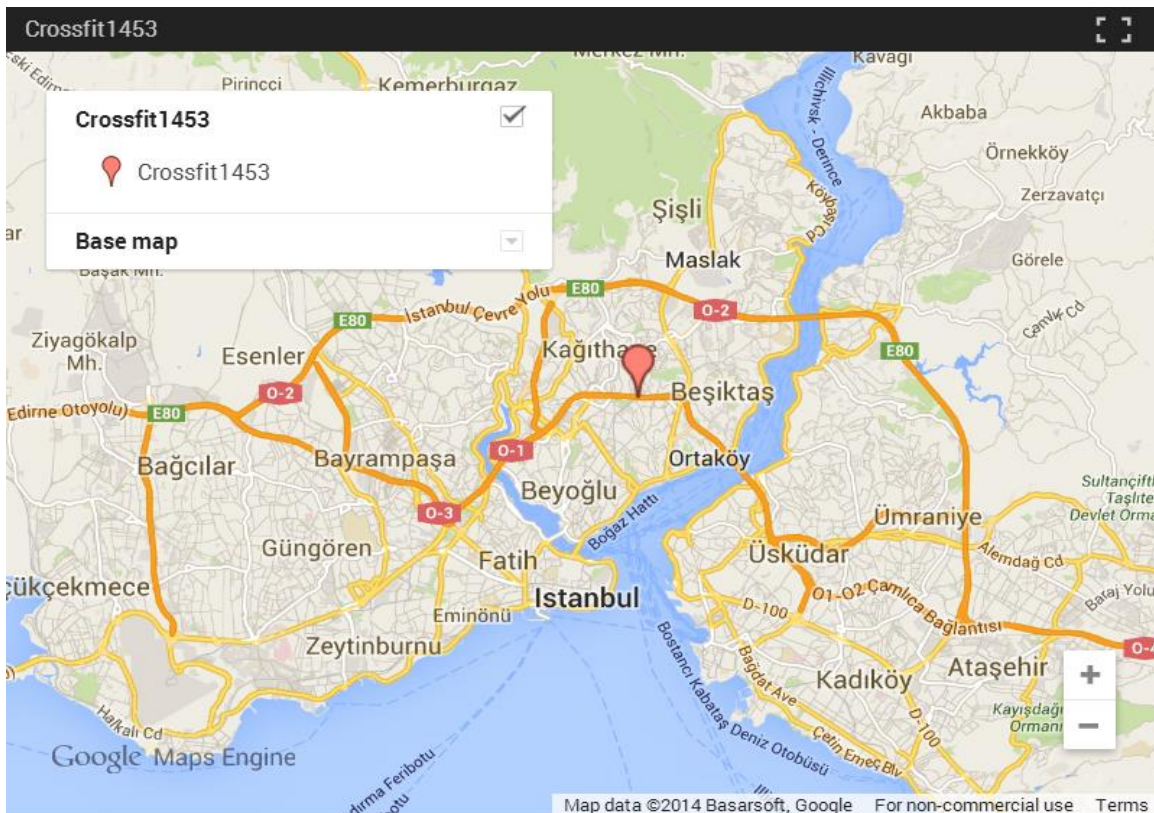


Figura 2. Localización CROSSFIT 1453 en Estambul, Turquía

Dirección: Mecidiyeköy Mahallesi Kervangeçmez Sokak No. 8/B, Sisli, Estambul, Turquía.

Teléfono : +90 212 356 51 59

Correo electrónico : 1453crossfit@gmail.com

4.5 Misión de la empresa

“Nuestra misión es proveer a nuestros clientes con productos de calidad y servicio intachable a través de personal capacitado que se esfuerza cada día por superar las expectativas del cliente ofreciendo siempre una experiencia exitosa” (Crosfit 1453, 2014).

4.6 Visión de la empresa

“CROSSFIT 1453 clama volverse el líder del mercado de indumentaria fitness y entrenamiento funcional. Queremos ser la compañía que mejor entiende y satisface las necesidades del cliente ofreciéndoles una experiencia exitosa con nuestros servicios y productos” (Crosfit 1453, 2014).

4.7 Portafolio de servicios de la empresa

En CROSSFIT 1453 somos apasionados por el deporte y consideramos el cuerpo como un solo conjunto que debe estar preparado para cualquier reto. Es por eso que basamos nuestro entrenamiento en movimientos funcionales que te permiten desarrollar las diez habilidades del fitness:

- Resistencia cardiorrespiratoria.
- Resistencia metabólica.
- Flexibilidad.
- Potencia.
- Fuerza.
- Coordinación.
- Velocidad.
- Precisión.
- Equilibrio.
- Agilidad.

CROSSFIT 1453 ofrece mas que una manera de ganar acondicionamiento físico, un estilo de vida donde tu prioridad es la salud física y emocional. Ofrecemos además de nuestros servicios de entrenamiento, seminarios y certificaciones de entrenador a todo aquel que este dispuesto a formar parte del mundo crossfit.

TIPO DE PAQUETE FORMA DE PAGO	1 Mes	3 Meses	6 Meses	12 Meses
TARJETA	210 TL	550 TL	950 TL	1600 TL
EFFECTIVO	185 TL	450 TL	840 TL	1440 TL
NOTA: CLASE DIARIA 30 TL				
ENTRENADOR PERSONAL POR HORA 80 TL				

Figura 3. Precios portafolio de servicios

4.8 Portafolio de productos de la empresa

CROSSFIT 1453 es el proveedor líder de equipo funcional de venta al mayor y al detal en la Republica de Turquía. Ponemos nuestra imagen y nuestra pasión cuando vendemos una herramienta y mostramos nuestra diferencia en la calidad y funcionalidad de estas.

También somos un distribuidor líder de la fuerza de innovación y productos de entrenamiento personal, dado que las necesidades de los clientes son siempre cambiantes, CROSSFIT 1453 esta en constante expansión de la línea de accesorios en función de calidad.

Ofrecemos variedad de marcas y opciones llenas de alta calidad que permiten el desarrollo hacia una vida saludable.

FITNESS PRODUCTS	
Accessories	Flexibility
Aqua Training	Group Exercise
Balance & Stability	Pilates
Bikes, Climbers & Stepmills	Recovery & Rehab
Boxing	Speed & Agility
Crossfit	Stretching & Yoga

CROSSFIT 1453 es sinónimo de calidad, ya sea que estés adecuando un gimnasio domestico o comercial ofrecemos prácticamente cualquier cosa que estos requieran sin importar el tamaño o el presupuesto. Nos hemos ganado la confianza de los hombres fuertes y los atletas que nos han preferido. Ofrecemos todos los productos esenciales para un programa de entrenamiento de fuerza completa, incluyendo benches, power racks, squat stands, entre otros.

STRENGTH PRODUCTS	
Accessories	Free Weight
Bars	Resistance Training
Cable Attachments	Stands & Racks

Para alcanzar un máximo desempeño de sus atletas, CROSSFIT 1453 ofrece suplementos que mejoran la salud, regeneran las células y aumentan el rendimiento físico. El menú de opciones incluye marcas reconocidas como PurePharma y Arnol Series, entre otras.

NUTRITION PRODUCTS	
Energy	Proteins
Vitamins	Creatin

Nuestra sección de apparel & accesories (ropa & accesorios) incluye todas las prendas indispensables para la realización cómoda de su rutina, dentro de nuestras opciones se pueden encontrar ropa deportiva, muñequeras, bandas para la cabeza y mochilas. Todo marca CROSSFIT 1453.

APPAREL & ACCESORIES		
Accessories	Men	Women

En CROSSFIT 1453 contamos con todas nuestros productos disponibles para entrega inmediata siendo no solo la mejor opción en calidad sino también en rapidez, confiabilidad y tecnología.

5. Cargo y Funciones

5.1 Cargo

Asistente Área de Negocios Internacionales

Ejecutar seguimiento y control de inventario realizando órdenes de compra, además de mantener relación directa con proveedores y clientes de habla inglesa.

5.2 Funciones

5.2.1 Manejo de clientes internacionales

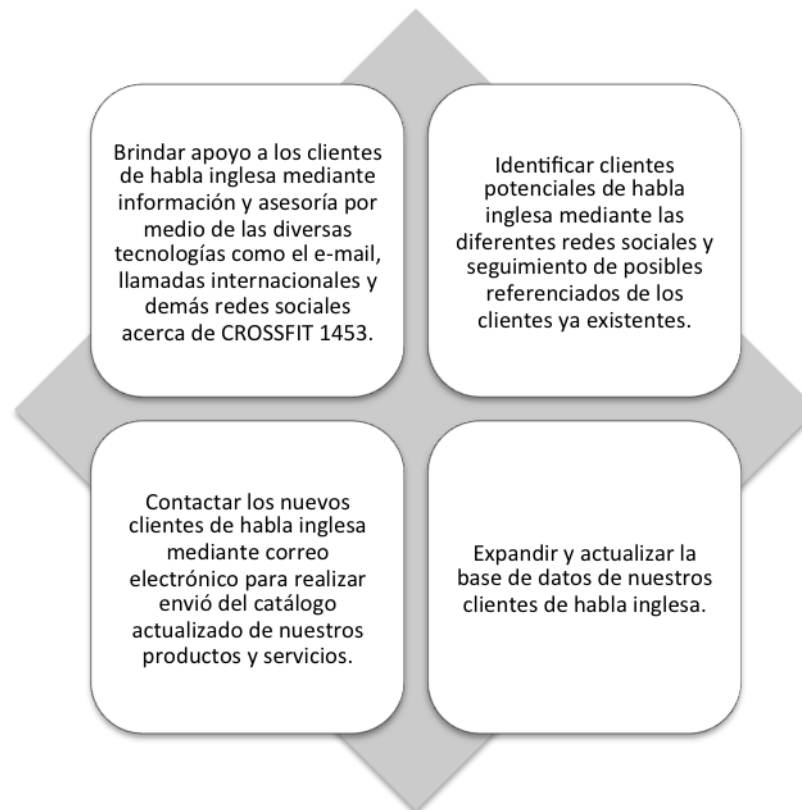


Figura 4. Manejo clientes internacionales

Para la ejecución satisfactoria de las anteriores funciones se empleó el manejo de diversas herramientas tecnológicas como Microsoft Word, Microsoft Excel, Google, Google Ads, Facebook Ads, Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, Youtube, Magic Jack y Skype.

5.2.2 Manejo de proveedores

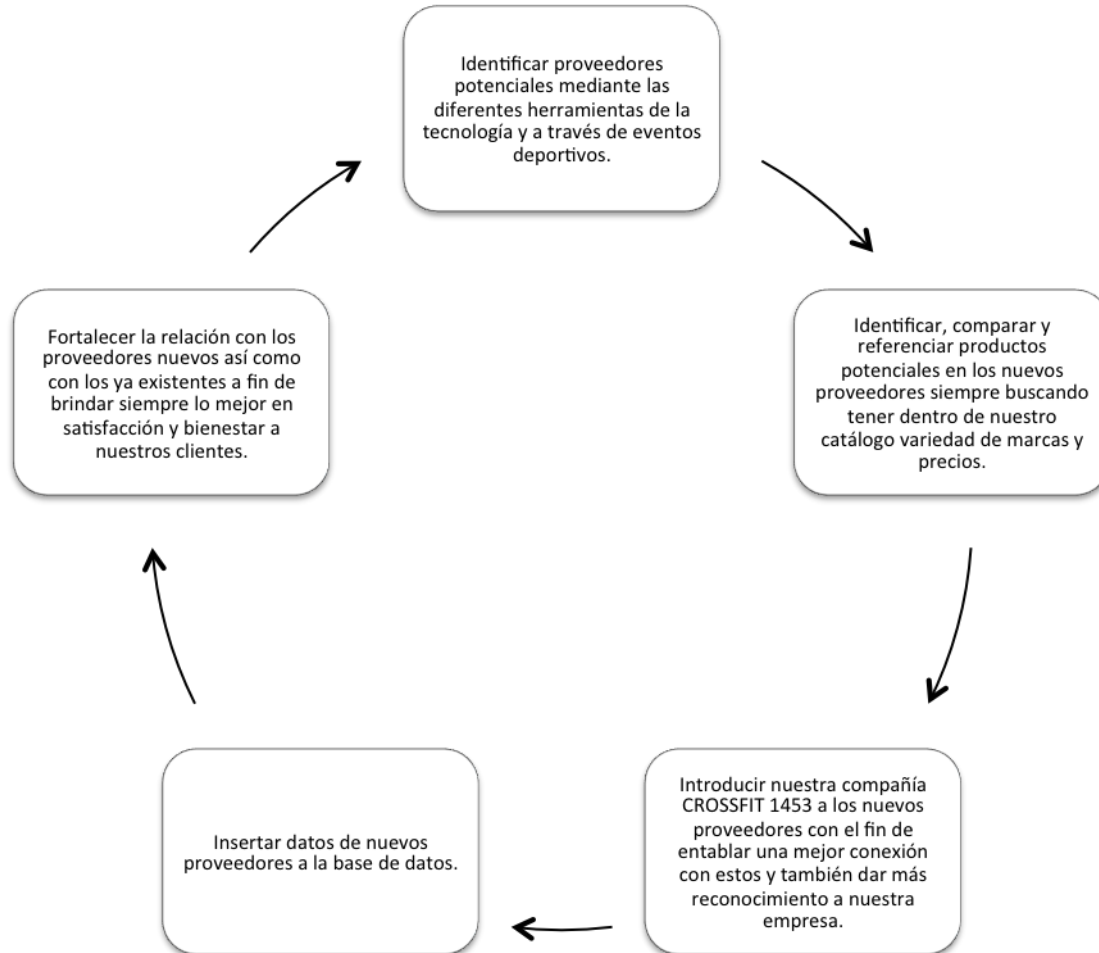


Figura 5. Manejo de proveedores

Identificar proveedores potenciales mediante las diferentes herramientas de la tecnología como Google, Facebook Ads, Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, Youtube, Magic Jack, Skype, además de diversas publicaciones online como Corssfit Journal y páginas web; y a través de eventos deportivos como *Istanbul Throwdown* y *Battle of Bosphorus*.

5.2.3 Gestión de inventario

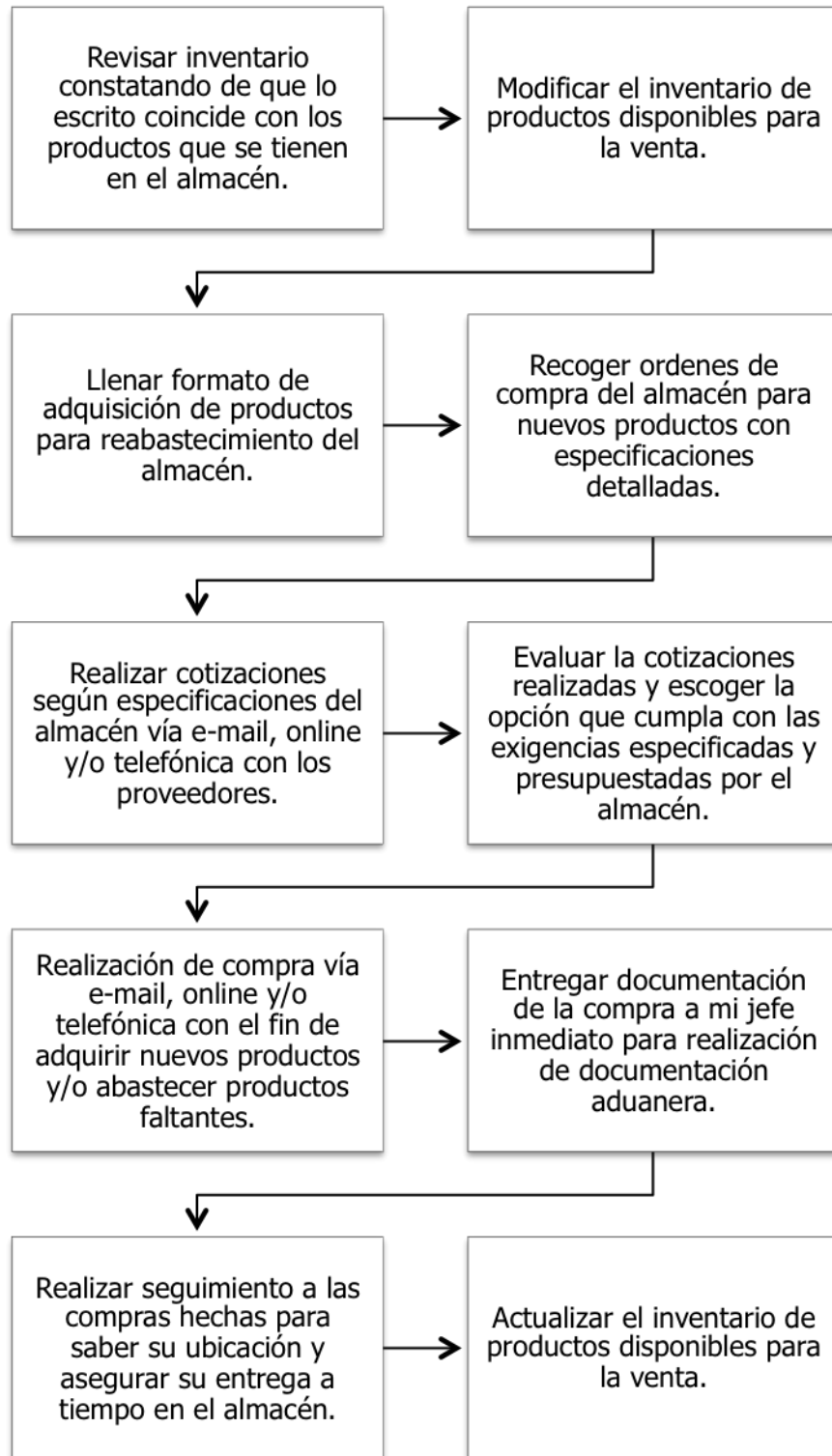


Figura 6. Proceso gestión de inventario

5.2.4 Proyección internacional (Grupo de mercadeo)

CROSSFIT 1453 decidió renovar su imagen además de diseñar e implementar diferentes estrategias de mercadeo exitosas con el fin de lograr una proyección más internacional que le permita posicionarse a un nivel más competitivo en el mercado.

Para lo anterior la empresa consolidó un equipo de trabajo, del cual hacen parte sus trabajadores. Como practicante de Negocios Internacionales con Énfasis en Marketing, formé parte activa de este grupo pasando a ser prácticamente la función más determinante durante mi práctica empresarial.

Tuve la oportunidad de trabajar de la mano con el líder del proyecto realizando las siguientes funciones:

- Diseño y renovación de logotipo:

Diseño y renovación de logotipo de CROSSFIT 1453 fin de tener una imagen más representativa de la identidad de la empresa pero al mismo tiempo más internacional para lograr afianzar más la imagen. El hecho de ser la única extranjera del continente americano que labora en la compañía fue un factor determinante al momento de opinar acerca del diseño y finalmente decidir el logo más adecuado; ya que la perspectiva de aceptación de otra cultura para captar de manera más asertiva la atención de un posible cliente internacional fue mi valor agregado.

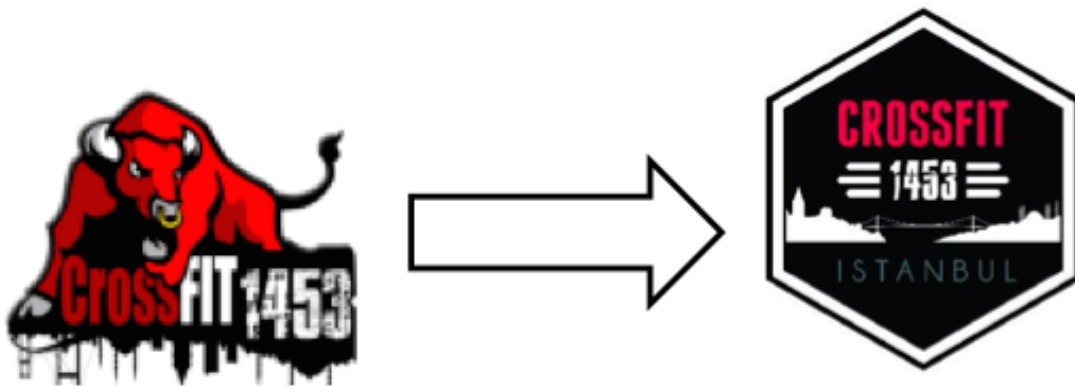
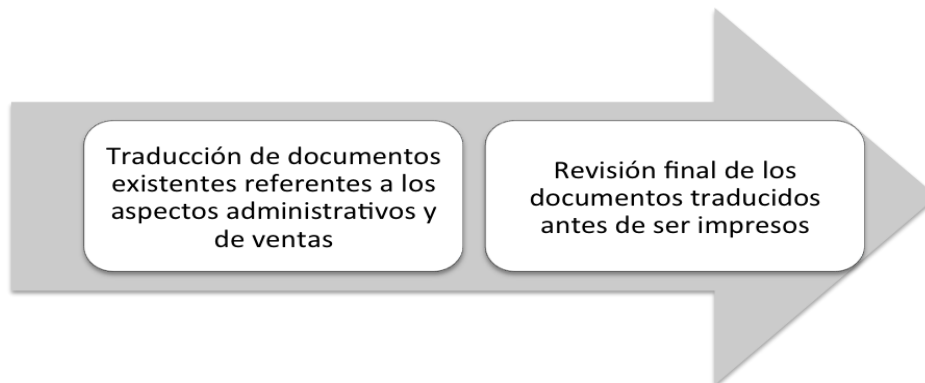


Figura 7. Antes y después logo CROSSFIT 1453

- Traducción de documentos:



- Estrategias de marketing:



Figura 8. Actividades de internacionalización

Las estrategias de marketing implementadas fueron las siguientes:

- Battle of Bosphorus:

Este evento es una competencia de crossfit que reúne atletas de todo el continente europeo y que se realizó en Estambul, Turquía. La fecha final de este evento tuvo lugar el 03 de mayo y CROSSFIT 1453 patrocinó el evento siendo sede de las eliminatorias.

Para este evento se logro ser patrocinadores oficiales del evento, además de una estación donde se ofrecía hidratación gratuita a los espectadores del evento incluyendo la repartición de 1.000 kits de ejercicio (camiseta y mochila) marca CROSSFIT 1453 de manera gratuita.

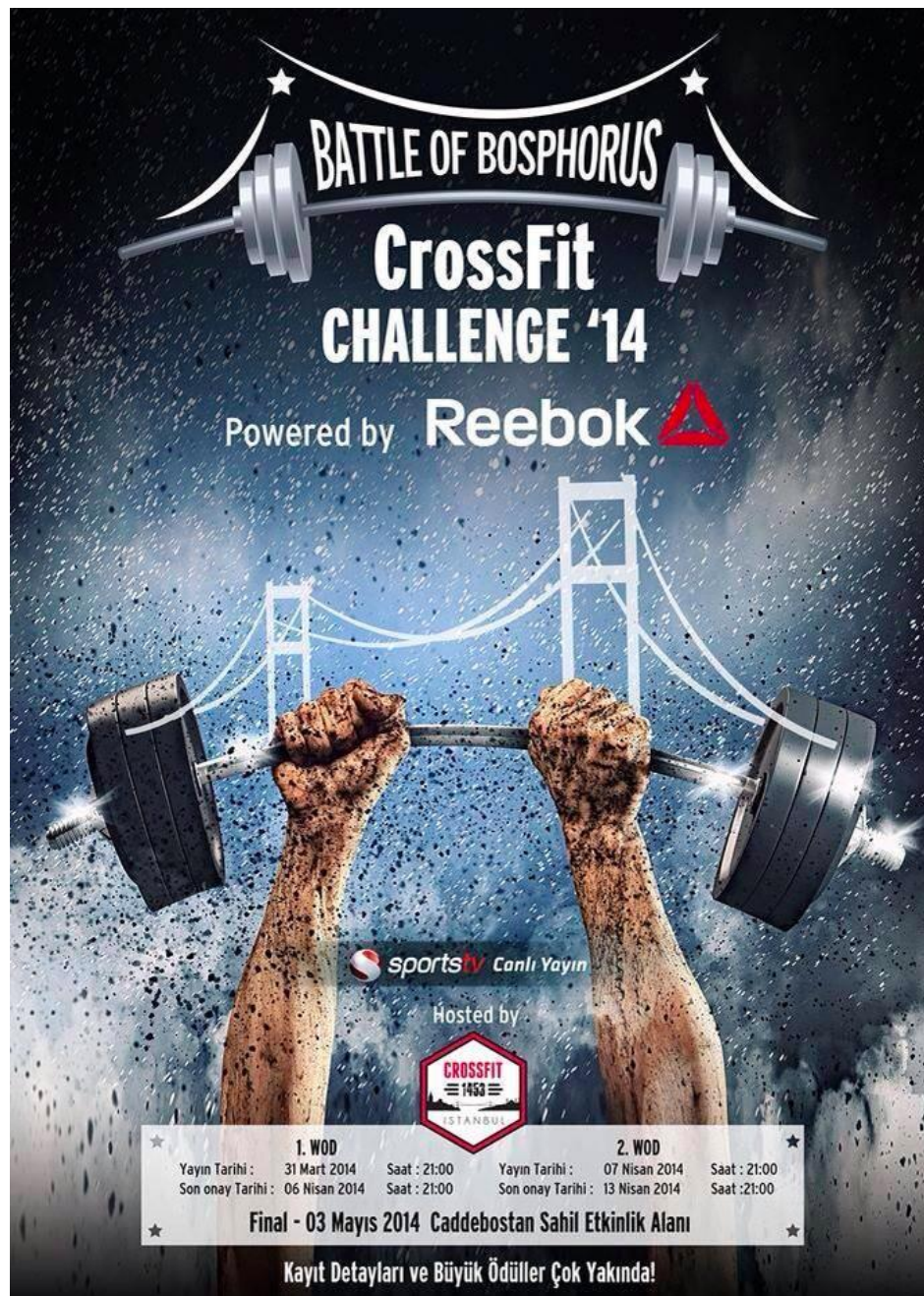


Figura 9. Flyer promocional evento Battle of Bosphorus

- Istanbul Throwdown:

Istanbul Throwdown es la competencia de crossfit más grande de Turquía, donde los atletas pueden participar en cuatro diversas categorías con el fin de lograr quedar entre los mejores. Este evento se realizó el día 15 de junio en Estambul, Turquía y cuenta con atletas de todo el país siendo una gran oportunidad no solo para los atletas sino también para CROSSFIT 1453.

Para este evento se monto una estación donde se ofrecía hidratación gratuita a los espectadores del evento, además se repartieron bonos del 25% de descuento a aquellos deportistas que quisieran formar parte de la familia CROSSFIT 1453. En este evento se logro inscripción de 123 nuevos clientes con una venta total de 5.000 TRY aplicando los bonos de descuento.



Figura 10. Logo del evento Istanbul Throwdown

○ Facebook y Twitter:

Se intensifico la publicación de contenido en ambas redes sociales siempre manteniendo la calidad de estas, a fin de tener un mayor impacto en los clientes brindándoles información acerca de diferentes técnicas y rutinas de ejercicios, tips, consejos alimenticios, y demás temas y noticias referentes al deporte.

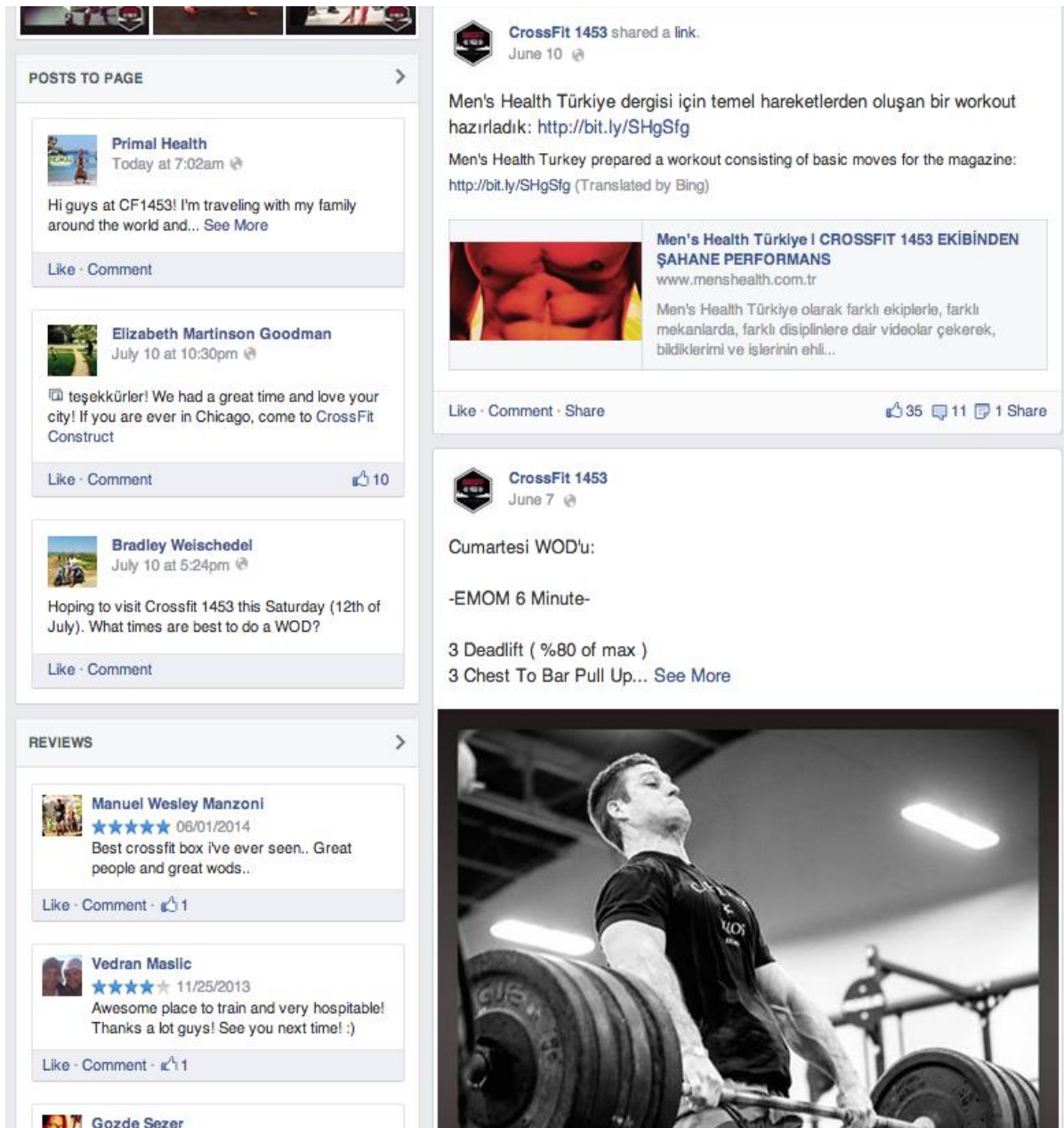


Figure 11. Estrategia de marketing implementada en Facebook y Twitter

- Publicaciones en Men's Health:

Men's Health es un magazine deportivo de alta rotación en Turquía donde se realizaron una serie de 20 mini-publicaciones algunas mediante medio impreso y online donde todas ellas incluyen videos y tratan sobre temas propios del crossfit.

The screenshot displays the Men's Health website interface. The header features the 'Men's Health' logo, social media icons, and a navigation menu with categories like 'DÜNYA KUPASI', 'YAŞAM', 'VIDEO', 'EĞLENCE', 'TEKNOLOJİ', 'OTOMOBİL', 'SPOR', 'NASIL YAPILIR?', 'GALERİ', 'ABONE OL', 'KÜNYE', and 'İLETİŞİM'. A search bar is located on the right.

The main content area includes several articles:

- CROSSFIT 1453 EKİBİ İLE İLERİ SEVİYE BİR TAKIM ÇALIŞMASI**: A video article about a CrossFit 1453 team workout.
- CROSSFIT 1453 EKİBİNDEN "DEADLIFT" NASIL YAPILIR?**: A video article explaining the correct technique for deadlifts.
- CROSSFIT 1453 EKİBİNDEN "KNEE TO CHEST" HAREKETİNİN ESASLARI**: A video article detailing the fundamentals of the knee-to-chest exercise.
- CROSSFIT 1453 EKİBİNDEN BİR "PUSH UP" ÖRNEĞİ**: A video article showing a proper push-up form.

On the right side, there is a 'KULLANICI GİRİŞİ' (User Login) section with fields for 'Kullanıcı Adı' (Username) and 'Şifre' (Password), and a 'giriş' (Login) button. Below this is a 'EN ÇOK OKUNANLAR' (Most Read) section featuring a 'BOMBA GİBİ KASLAR İÇİN BESLENME PROGRAMI' (Nutrition Program for Bomb-Like Muscles).

The left sidebar contains a 'TÜRKİYE'NİN FITNESS MAĞAZASI' (Turkey's Fitness Store) section with various product categories like 'PROTEİN TOZU', 'AMİNO ASİT', 'KİLO ve HACİM', 'L-CARNİTİN ve CLA', 'PERFORMANS ve GÜÇ', 'KREATİN', and 'ÖZEL ÜRÜNLER'. The right sidebar features a 'VİTAMİNLER' (Vitamins) section with products like 'OMEGA-3 ve BALIK YAĞLARI', 'BİKİSEL ÜRÜNLER', 'ANTI OKSIDANLAR', 'MİNERALLER', and 'SİNDİRİM ve PROBİYOTİK'.

Figura 12. Estrategia de marketing implementada en Men's Health

La medición de esta estrategia de marketing se realizó mediante el impacto en las redes sociales. Cada artículo se podía compartir mediante Facebook, Twitter, Pinterest, Google y LinkedIn, y a mayor número de interacciones en estas redes sociales mayor éxito de la estrategia.

The screenshot displays the Men's Health website interface. At the top, there's a navigation bar with 'SPOR YAPMANIN EN AKILLI YOLU!' and 'TEMMUZ SAYISI BAYİLERDE...'. Below this is the 'Men's Health' logo and a search bar. The main content area features a video titled 'CROSSFIT 1453 EKİBİNDEN SAHANE PERFORMANS' with a play button overlay. The video post shows 180 likes, 5 tweets, and 36 shares. To the right of the video is a 'KULLANICI GİRİŞİ' (User Login) section with fields for 'Kullanıcı Adı' (Username) and 'Şifre' (Password), and a 'giriş' (Login) button. Below the login section is an 'ABONE OLUN' (Subscribe) section with a field for 'E-posta adresinizi giriniz.' (Enter your email address). The left sidebar contains a 'TÜRKİYE'NİN FITNESS MAĞAZASI' (Turkey's Fitness Store) section with various product categories like 'PROTEİN TOZU', 'AMİNO ASİT', 'KİLO ve HACİM', 'L-CARNİTİN ve CLA', 'PERFORMANS ve GÜÇ', 'KREATİN', and 'ÖZEL ÜRÜNLER'. The right sidebar features a 'VİTAMİNLER' (Vitamins) section with various product categories like 'OMEGA-3 ve BALIK YAĞLARI', 'BİKİSEL ÜRÜNLER', 'ANTİ OKSİDANLAR', 'MİNERALER', and 'SİNDİRİM ve PROBİYOTİK'.

Figura 13. Medición estrategia de marketing Men's Health

6. Marco conceptual

Según los autores William J. Stanton, Michael J. Etzel y Bruce J. Walker “Una campaña publicitaria consta de todas las tareas requeridas para transformar un tema en un programa coordinado de publicidad con el objeto de lograr cierta meta para un producto o marca. La campaña comprende varios mensajes publicitarios que se presentan durante determinado tiempo y en diversos medios. Una campaña publicitaria se planea en el contexto de un plan general de marketing estratégico y como parte de un programa general de promoción. Este contexto se establece cuando la administración:

1. Identifica la audiencia meta.
2. Establece las metas generales de promoción.
3. Señala el presupuesto total de promoción.
4. Determina el tema común de promoción.

Al terminar estas tareas, la empresa empieza a formular la campaña publicitaria. Las fases de la ejecución de tal campaña son definir los objetivos, destinar un presupuesto, crear un mensaje, elegir los medios y evaluar la eficacia.”

Es así como ya contextualizado el marketing empleado durante la practica empresarial se debe contextualizar el ambiente en el que ésta se llevo a cabo.

Henry Ramirez-Hoffmann escribió el artículo *Acondicionamiento físico y estilos de vida saludable* para la Revista Colombia Medica donde declara que “la actividad física a través del acondicionamiento es parte integral de cualquier plan para asegurar a las personas una vida saludable.”

En efecto “las personas que son activas físicamente tienden a desarrollar y mantener altos niveles de capacidad o condición física, (...) La investigación epidemiológica ha permitido demostrar a través de diversos estudios el efecto protector que tiene el fitness sobre distintas entidades crónicas como osteoporosis, enfermedad coronaria, hipertensión, diabetes mellitus, cáncer de colon, ansiedad, depresión, trastornos mentales.” Por el contrario, los bajos niveles de actividad física aumentan las probabilidades de muerte derivando en obesidad y otras enfermedades.

Crossfit es un concepto creado por Greg Glassman que se refiere a un programa de fuerza y acondicionamiento físico total, que tiene como objetivo optimizar el rendimiento de las diez capacidades físicas fundamentales: resistencia cardiorrespiratoria, resistencia metabólica, fuerza, flexibilidad, potencia, velocidad, coordinación, agilidad, equilibrio y precisión. En otras palabras, mejorar la competencia de una persona en todas las tareas físicas, convirtiéndolos en atletas entrenados para realizar con éxito múltiples, diversos y aleatorios desafíos físicos.

La práctica de crossfit y demás técnicas físicas propone la utilización de los equipos adecuados derivando en el mercado de indumentaria deportiva que según Health, Nutrition & Fitness Report realizado por Investment Banking Department of Robert W. Baird & Co (BAIRD); esta es una industria donde las ventas del fabricante de equipos de fitness para uso doméstico, se incrementaron 4.3% a un total de \$3.3 mil millones de dólares americanos en 2010. Además las ventas al por mayor de este tipo de mercado maneja \$4.3 billones de dólares solamente en Estados Unidos y muestra una tendencia de crecimiento que se puede evidenciar en el hecho que desde el año 2000, el sector se ha expandido como mínimo 2% cada año.

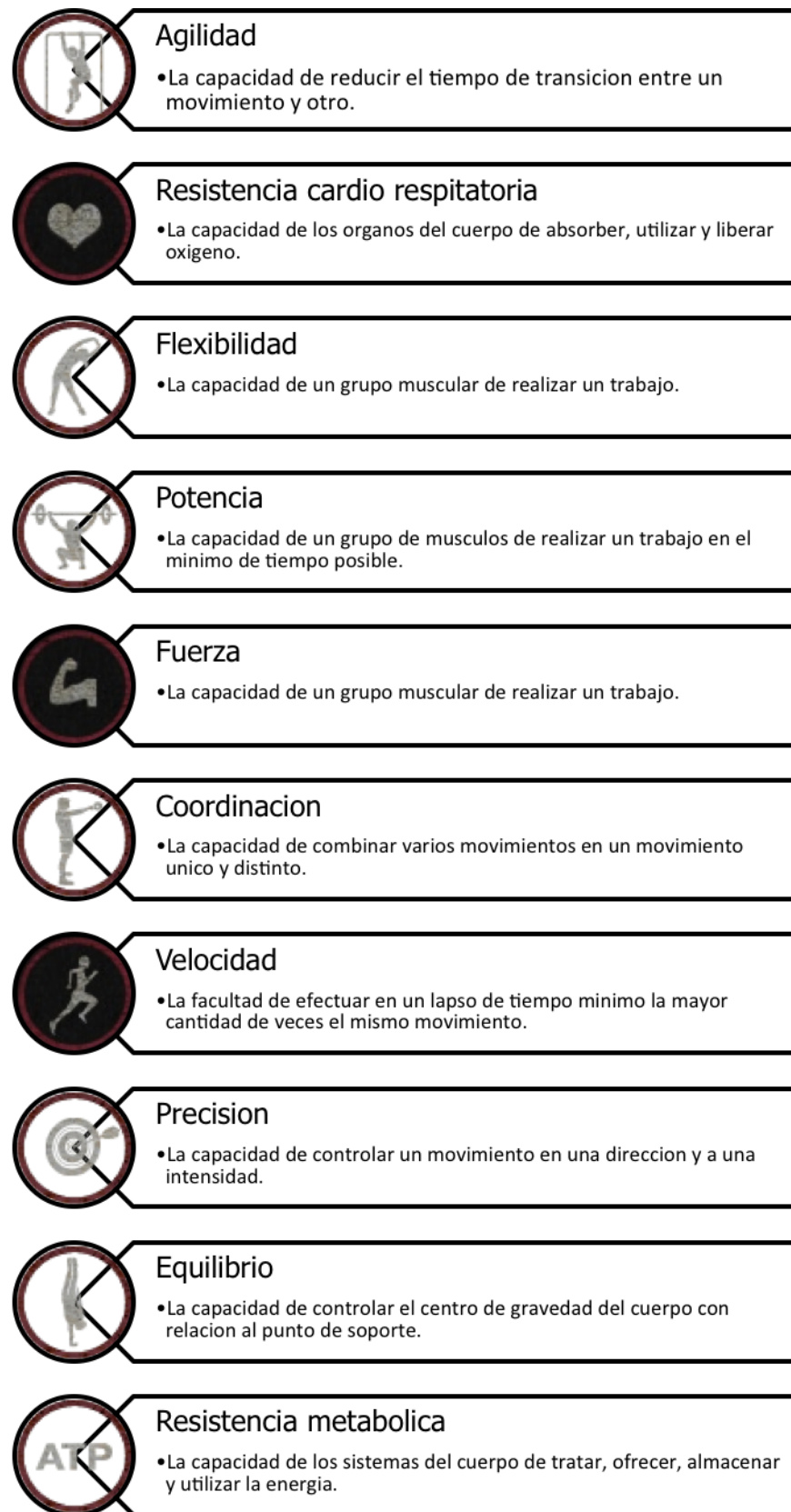


Figura 14. Capacidades físicas fundamentales del entrenamiento crossfit

7. Aportes

7.1 Aportes del Practicante a la Empresa

a) Inventario

La lista de inventario de productos que se manejaba dentro de la empresa era algo confusa, lo que implicaba invertir más tiempo cuando se realizaba el inventario.

Propuse la implementación de una nueva lista de inventario más eficaz. Ésta consiste en una lista de los códigos de barra de los productos que se va actualizando automáticamente a medida que se utiliza un lector de códigos de barra en cada elemento. Éste método puede ser aplicado en los siguientes productos:

- Fitness Products (Productos Fitness)
- Strength Products (Productos de musculatura)
- Nutrition Products (Productos de nutrición)
- Apparel & Accesories (Ropa y accesorios)

En la lista de inventario se tienen en cuenta las siguientes variables :

- Last Check: fecha ultima en la que se reviso el inventario.
- Product: Código de barra que identifica el producto.
- Description: descripción del producto.
- Unit Price: precio unitario.
- Quantity in stock: cantidad en existencia.
- Inventory value on hand: valor de la mercancía que se posee.
- Reorder level: cantidad en la que se debe realizar orden de pedido.
- Reorder Date: fecha en la que se realiza el pedido.
- Reorder Quantity: cantidad que se debe pedir al proveedor.
- Total inventory value: valor total del inventario cuando se abastece a su máximo.
- Discontinued: si el producto esta discontinuado.

Inventory: FITNESS PRODUCTS										
CROSSFIT 1453								Last Check:		1 June, 2014
Mecidiyeköy Mahallesi Kervançeşme Sokak No. 8/B, Sisli, Estambul, Turquia										

Figura 15. Inventario de Fitness Products

Inventory: STRENGTH PRODUCTS										
CROSSFIT 1453								Last Check:		1 June, 2014
Mecidiyeköy Mahallesi Kervançeşme Sokak No. 8/B, Sisli, Estambul, Turquia										

Figura 16. Inventario de Strength Products

</

Figura 17. Inventario de Nutrition Products

</

Figura 18. Inventario de Apparel & Accesories

b) Idioma español y cultura colombiana

Al ser hispanohablante, algunos de los trabajadores tenían curiosidad por el idioma español ya que en Turquía los hispanohablantes no son muy comunes y mas si son de Latinoamérica. Así que en mis tiempos libres intentaba enseñarles cosas básicas sobre mi primera lengua e igualmente sobre mi cultura colombiana. Realice intercambio cultural y gastronómico. Les di a conocer nuestras tradiciones, como mojar el pan en el café al desayuno; nuestras pasiones, como el futbol; y nuestras fiestas, como el festival de las flores y el carnaval de barranquilla; todo esto siempre dejando el nombre de Colombia en alto, resaltando todo lo bueno que tenemos como país y como personas para ofrecer al mundo. Este fue un aporte importante para la compañía porque presente a Colombia como un país con potencial de negocios además de enseñar lo básico del idioma español a mis compañeros de trabajo, permitiendo derribar barreras idiomáticas al momento de realizar negocios en un futuro con países de habla hispana.

c) Realización de ordenes de compra de manera mas efectiva:

Para realizar una orden de compra primero se debe llenar un formato de adquisición para que este sea aprobado lo que genera demora que se puede llegar a reflejar en la satisfacción del cliente, para evitar este proceso el practicante propuso que se omita el formato de adquisición y se llene de una vez la orden de compra que de ser aprobada, solo deba ser respectivamente firmada y sellada para darle validez. Esta solución no solo implica menos tiempo sino también menos costos para la empresa. La empresa esta considerando la opción.

FUNCTIONAL STORE INTERNATIONAL SRL

Piazzale Biancamano, 8
 20121 - Milano - (MI)
 Telefono +39 (0) 240741362 Fax +39 (0) 240055010
 VAT: IT08444850963

DATA:
 Nu

29 dicembre 2013
 05

Billing address:**Yavuz Senturk**

Vd no 17408895732

Zincirlikuyu

Kervangecmez sok No 8

Medidiyekoy ISTANBUL - TURKEY

Shipping address**Yavuz Senturk**

Vd no 17408895732

Zincirlikuyu

Kervangecmez sok No 8

Medidiyekoy ISTANBUL - TURKEY

	SKU		PRICES	DISCOUNT	SUM
BUSHINGS REVO 20 KG	REVO20	10	€ 299,00	10%	€ 2.691,00
BUSHINGS REVO 20 KG + 150 KG TRAINING BLACK BUMPERS	BBP150	3	€ 786,75	5%	€ 2.242,24
SUBTOTAL					€ 4.933,24
SHIPPING&HANDLING					€ -
TAX					22%
TOTAL					€ 4.933,24

Bank Wire

Account Holder Name: Functional Store International SRL

THROUGH/BIC/SWIFT: BLOPIT22

Account Number: IT03L0504801681000000013090

INVOICE OPTIONS:

for customers in the European Community, the

invoice is:

NO TAXABLE VAT ex art. 41 DL 331/93.

for customers outside the European Community,

the invoice is:

NO TAXABLE VAT ex art. 8.

Functional Store International s.r.l.
 Piazzale Biancamano 8
 Milano 20121

Phone: +39 (0) 240741362
 Fax: +39 (0) 240055010
 info@crossgymstore.com
 www.crossgymstore.com

N.REA - MI - 2026617
 P.IVA&C.F. 08444850963

Figura 19. Orden de compra

7.2 Aportes de la Empresa al Practicante

La realización de la práctica empresarial en CROSSFIT 1453 me aportó experiencia laboral y profesional demandando aplicación en la cotidianidad de los conocimientos obtenidos durante mi formación académica.

Del mismo modo fortaleció mis competencias en el manejo de relaciones interpersonales con mis colegas, así como la toma de decisiones, trabajo en equipo, y conocimiento del funcionamiento real de una empresa. Igualmente, me permitió el fortalecimiento de criterios para aportar mis ideas al mejoramiento de la compañía y para ser una negociante exitosa.

Además la empresa brindó el entorno durante mi práctica empresarial para potenciar mis habilidades de habla, escucha y escritura en el idioma inglés a niveles avanzados, donde me es posible interactuar con proveedores y clientes logrando cerrar negocios de manera satisfactoria. Independientemente del área de negocios en que se labore, si se maneja el idioma inglés a un nivel avanzado es posible tener ventaja en el sector, ya que el saberse expresar y darse a entender en este idioma representa sin lugar a dudas una gran relevancia a largo plazo.

7.3 Aportes del País al Practicante

Tener la oportunidad de realizar mi práctica empresarial en la República de Turquía, me permitió vivir la cotidianidad de una manera diferente a la usual en Colombia. Turquía ofrece una cultura basada en la religión musulmana en su mayoría, además de un paisaje que denota la gran riqueza histórica que llena de encanto a Estambul.

Vivir en este país me hizo enfrentarme día a día a retos personales, culturales y laborales. Tener esta experiencia me ayudó a madurar y a probar a mi misma que soy capaz de enfrentar cualquier reto y que por más difícil que este parezca siempre podré encontrar la manera correcta de superarlo y aprender de este.

8. Conclusiones y Recomendaciones

8.1 Conclusiones

Tener la oportunidad de realizar la práctica empresarial en una empresa fuera de Colombia me enfrentó como practicante a retos que pusieron a prueba mis conocimientos no solo como profesional sino también como persona.

Como consecuencia, se aplicaron los conocimientos adquiridos durante mi proceso académico a situaciones laborales dadas en un escenario internacional real, y pude fortalecer diversas aptitudes, que me permiten estar mejor preparada para el entorno laboral con un nivel competitivo mayor como profesional, ya que se cuenta con la experiencia adquirida durante esta pasantía.

CROSSFIT 1453 es una empresa que además de abrir sus puertas y permitir el desarrollo de la practica empresarial en un ambiente de negocios internacionales, es una familia que me recibió como un miembro mas ayudándome a superar barreras de lenguaje y cultura; igualmente se me permitió darme a conocer como país, persona y profesional realizando conexiones que a futuro podrán colaborar en nuevas experiencias.

La practica empresarial fue exitosa y se considera cumplió con las expectativas establecidas durante ésta, poniendo en evidencia la aplicación satisfactoria de los conocimientos adquiridos en la academia.

8.2 Recomendaciones

Como recomendación sugiero fijar un plazo en la visión de la empresa. Si bien la visión de la compañía debe ser a largo plazo, éste debe definir la cantidad de tiempo posible para su realización; ya que permite delimitar el tiempo que se tiene para alcanzar la visión además de realizar una evaluación que nos posibilite medir los avances y resultados que se han obtenido.

Referencias Bibliográficas

Perfil de la empresa Crossfit 1453, *Crossfit 1453 yönetim defteri*. (2002).Estambul, Turquía.

CrossFit: Forging Elite Fitness. Consultado diariamente desde Enero 1 hasta Junio 20 de 2014, de <http://www.crossfit.com>

CrossFit Journal. Consultado diariamente desde Enero 1 hasta Junio 20 de 2014, de <http://journal.crossfit.com/>

Ramírez Hoffmann, H. (2009). Acondicionamiento físico y estilos de vida saludable.

Colombia Médica, 33(1), 3-5. Recuperado el 2 de Mayo de 2014, de <http://colombiamedica.univalle.edu.co/index.php/comedica/article/view/211/214>

Health, Nutrition & Fitness Report, Growth Opportunities Presented by the Current Focus on

Healthier Living. (2012). Recuperado el 13 de Mayo de 2014, de http://www.acg.org/assets/10/documents/Health__Nutrition_&_Fitness_Report.pdf