

ConnectionFit

Nicolas Arroyo Murcia y Andres Felipe Luengas

Universidad Santo Tomas

Facultad de Comunicación Social

Noveno semestre

Bogotá D.C

2025

Andres Felipe Luengas Martínez y Nicolas Arroyo Murcia

CvLAC: En tramite

Tabla De Contenido

1.	6	
2.	8	
2.1	Análisis De Mercado	8
2.2	Modelo De Negocio	8
2.3	Desarrollo Del Producto	8
2.4	Marketing Y Ventas	9
2.5	Operaciones Y Recursos	9
2.6	Plan Financiero	9
2.7	Plan De Implementación Y Seguimiento	9
2.8	Aspectos Legales Y Regulatorios	9
3.	10	
4.	15	
5.	18	
6.	20	
7.	21	
7.1	Misión	22
7.2	Visión	22

7.3 Valores Corporativos	22
8.	22
8.1 Impacto de la Propuesta del Emprendimiento ConnectionFit	23
Impacto en la Salud y Bienestar Físico	23
Creación de Comunidad y Soporte Social	23
Estrategia de Comunicación	23
8.2 Propuesta De Valor De ConnectionFit	24
Diferenciadores Clave	25
8.3 Plan de Contenidos y Reconocimiento de Marca	25
¿Por Qué? (Propósito, Causa, Creencia).	26
¿Cómo? (Proceso, diferenciador).	26
¿Qué? (Producto/servicio tangible).	27
¿Cuál Es La Necesidad De Nuestros Usuarios?	27
Experiencia de Usuario	28
8.4 Alianzas Estratégicas	29
8.5 Inclusión y Democracia Digital	30
8.6 Bienestar Integral y Equilibrio	30
8.7 Impacto Social y Cultural	31
9.	31
10.	36
10.1 Métodos de Investigación Primaria	37

Ficha Técnica de la Investigación Primaria	37
10.2 Métodos De Investigación Secundaria	41
11. Definición de grupo de interés	43
11.1. Interno	43
11.2. Externo	43
12. Segmento De Público Objetivo	44
13. Análisis FODA	46
Fortalezas	46
Oportunidades	46
Debilidades	47
Amenazas	47
14. Estructura Orgánica	48
14.1 Equipo de Trabajo	48
14.2 Inversionistas o Financistas	49
14.3 Definiciones	49
15. Análisis de Proveedores Relevantes	50
15.1 Proveedores de Contenido	50
Acta de Reunión de Accionistas de ConnectionFit	51
15.2 Proveedores de Tecnología	52
16. Ejercicio De Benchmarking	53
17. Precio del Producto y/o Servicio	55

18. Análisis de Riesgos	58
18.1 Riesgos Técnicos	58
18.2 Riesgos de Mercado	58
18.3 Riesgos Financieros	58
19. Sistema de Negocio de ConnectionFit	59
19.1 Estrategia de Implementación	59
19.2 Operaciones Diarias	59
19.3 Gestión Financiera	59
19.4 Marketing y Crecimiento	60
19.5 Innovación y Mejora Continua	60
19.6 Alianzas Estratégicas	60
20. Medios De Comunicación Para Captar La Atención Del Cliente	61
21. Diseño de la Página Web de ConnectionFit	62
22. Conclusiones	65
23. Referencias Bibliográficas	67

1. Idea Del Proyecto

ConnectionFit es un proyecto de emprendimiento que surge de la convergencia entre el campo de la comunicación y el bienestar físico, con el objetivo de ofrecer una solución integral para aquellos que buscan mejorar su salud y forma física, nuestra propuesta innovadora se centra en el desarrollo de una página de internet fitness que no solo ofrece herramientas tradicionales de ejercicio, sino que también crea una comunidad interactiva entre sí, de manera virtual en torno al bienestar físico.

La esencia de ConnectionFit radica en una comprensión profunda del mercado de páginas de internet fitness y las necesidades específicas de nuestro público objetivo: hombres y mujeres jóvenes, de entre 18 y 25 años, que están dando sus primeros pasos en el mundo del fitness, a través de un estudio de mercado y la implementación de métodos de investigación en los barrios de Colina Campestre y las Américas, de la ciudad de Bogotá, para identificar oportunidades para diferenciarnos y ofrecer un valor único a nuestros usuarios.

Nuestra propuesta abarca varios campos de acción para brindar una experiencia completa y personalizada, por lo que se enfoca en crear una página web intuitiva y accesible con programas de entrenamiento, clasificados en tres áreas principales:

- Aumento de volumen muscular
- Salud general
- Pérdida de peso

Estos programas se basan en datos proporcionados por profesionales fitness y de la salud, asegurando su efectividad y seguridad. Se trabaja en estrecha colaboración con expertos en entrenamiento personal, nutrición y medicina deportiva para garantizar que cada rutina esté adaptada a las necesidades individuales de nuestros usuarios, ofreciendo no solo ejercicios y entrenamiento seguros, sino también consejos sobre técnica y prevención de lesiones.

-Comunidad Virtual: ConnectionFit no solo será una herramienta para hacer ejercicio, sino también un espacio para construir relaciones significativas y encontrar apoyo mutuo, crearemos una comunidad en línea donde los usuarios puedan conectarse, compartir sus progresos y desafíos, y motivarse mutuamente en su viaje hacia un estilo de vida más saludable y activo.

- Estrategia de Comunicación Efectiva: Se implementará una estrategia de comunicación integral que establezca una conexión auténtica con nuestro público objetivo, utilizaremos diversos canales, desde redes sociales hasta colaboraciones con diferentes gimnasios, para aumentar la conciencia de marca, fomentar la participación del usuario y aumentar las descargas de la aplicación.

-Alianzas Estratégicas: Nos asociamos con expertos en fitness, marcas de productos relacionados y organizaciones de bienestar para enriquecer la experiencia de nuestros usuarios y ampliar nuestra base de usuarios.

2. Resumen Ejecutivo

ConnectionFit es una página web innovadora diseñada para ayudar a los usuarios a mejorar su estado físico y adoptar un estilo de vida saludable.

Nuestra misión es proporcionar una plataforma interactiva que busque promover la actividad física, la nutrición adecuada y el bienestar emocional, este con un enfoque en la comunidad y la personalización, aspiramos a ser líderes en el mercado de aplicaciones de fitness, comenzando en barrio Colina Campestre y Las Americas (Bogotá D.C), con expansión a los barrios circundantes.

2.1 Análisis De Mercado

Investigación detallada del mercado de páginas web de fitness, identificando tendencias y oportunidades.

Análisis de la competencia para comprender las fortalezas y debilidades de otras páginas o aplicaciones similares.

Estudio de las preferencias y necesidades del mercado objetivo, incluyendo hábitos de consumo, niveles de educación y de educomunicación.

2.2 Modelo De Negocio

Ofrecemos planes de suscripción mensuales para acceder a todas las funcionalidades de la aplicación.

También generamos ingresos a través de colaboraciones con marcas de productos fitness y publicidad dentro de la página web.

2.3 Desarrollo Del Producto

La página web ofrece una variedad de programas de entrenamiento personalizados, diseñados por profesionales del fitness.

Se implementaron funciones de seguimiento del progreso, chats en grupo y desafíos para fomentar la interacción entre los usuarios.

2.4 Marketing Y Ventas

Estrategias de marketing digital para llegar a nuestro público objetivo a través de redes sociales, influencers y anuncios en línea.

Eventos promocionales locales y asociaciones con gimnasios y centros de bienestar para aumentar la visibilidad de la aplicación.

2.5 Operaciones Y Recursos

Equipo de desarrollo dedicado a mantener y mejorar la aplicación, así como a brindar soporte técnico a los usuarios.

Colaboración con entrenadores personales y expertos en nutrición para garantizar la calidad de los programas de entrenamiento ofrecidos.

2.6 Plan Financiero

Proyecciones financieras detalladas, incluyendo ingresos, gastos, costos fijos y punto de equilibrio.

Estrategias de financiamiento para cubrir la inversión inicial y garantizar el crecimiento sostenible del negocio.

2.7 Plan De Implementación Y Seguimiento

Cronograma detallado para el desarrollo y lanzamiento de la aplicación.

Métricas clave de rendimiento para evaluar el éxito de la aplicación y realizar ajustes según sea necesario.

2.8 Aspectos Legales Y Regulatorios

Cumplimiento con las regulaciones de protección de datos y privacidad del usuario.

Registro de la marca y otras medidas legales para proteger la propiedad intelectual de la aplicación. (Superintendencia de Industria y Comercio).

3. Estudio de Mercado: Páginas Web De Fitness

El objetivo de este estudio de mercado es comprender el mercado de aplicaciones y páginas web de fitness, con un enfoque especial en identificar oportunidades para diferenciarnos según las necesidades específicas de hombres y mujeres de entre 18 y 25 años que empiezan a adentrarse en el mundo fitness. Queremos entender las preferencias, hábitos y desafíos únicos que enfrentan en su búsqueda de un estilo de vida más saludable y activo, para así poder desarrollar estrategias y características de la aplicación.

Tabla 1

Cuadro de competencias

Competencias						
Nombre	Características Clave	Modelo De Negocio	Segmento De Mercado	Estrategias De Marketing	Oportunidades De Alianza	Diferencias
Nike Training Club	Entrenamientos guiados por expertos. Diversidad de programas de entrenamiento. Personalización de planes de ejercicios.	Aplicación gratuita con opciones de suscripción premium. Venta de productos relacionados con el fitness.	Usuarios de todas las edades interesados en el fitness. Personas que prefieren entrenamientos en casa.	Colaboraciones con atletas y celebridades. Campañas de marketing en redes sociales. Ofertas de prueba gratuita para suscripciones premium.	Colaboración en campañas de marketing conjuntas para promover estilos de vida saludables. Posible integración de productos de fitness de NTC en la aplicación.	Enfoque en la personalización: Nuestra página web ofrece planes de ejercicio totalmente personalizados según las metas individuales de cada usuario, utilizando algoritmos avanzados y la retroalimentación de los entrenadores en tiempo real.

						Comunidad exclusiva: Creamos una comunidad en línea donde los usuarios pueden conectarse, compartir sus progresos y retos, y motivarse mutuamente, brindando un apoyo emocional único para el cumplimiento de objetivos. Integración social avanzada: Nuestra página web permite a los usuarios programar sesiones de entrenamiento con amigos, compartir sus logros en redes sociales y participar en desafíos grupales para fomentar la motivación y la responsabilidad.
Gymshark Training	Entrenamientos diseñados para todos los niveles de habilidad. Enfoque en la comunidad y el apoyo mutuo. Contenido multimedia variado (videos, imágenes, etc.).	Aplicación gratuita con compras integradas. Venta de ropa y accesorios de fitness. Sostienen una red de Networking, en la que ofrecen herramientas que permiten dar un salto de calidad en sus proyectos	Principiantes en fitness y personas que buscan motivación. Usuarios que prefieren entrenamientos sociales y comunitarios.	Uso de influencers de fitness para promocionar la aplicación. Campañas de marketing centradas en la inclusión y el apoyo.	Organización de eventos conjuntos para promover la actividad física y la comunidad fitness. Posible colaboración en el desarrollo de contenido exclusivo para la aplicación.	
Jefit	Enfoque en el entrenamiento con pesas y ejercicios de fuerza.	Aplicación gratuita con membresía premium opcional. Venta de	Entusiastas del fitness que se centran en el levantamiento de pesas.	Colaboraciones con culturistas y entrenadores reconocidos. Marketing	Organización de eventos conjuntos para promover la	Enfoque integral en el bienestar: Además de los entrenamientos físicos, ofrecemos

Seguimiento detallado de progreso y estadísticas.	planes de entrenamiento personalizados.	Usuarios que desean un seguimiento detallado de su progreso.	de contenido a través de blogs y videos educativos.	actividad física y la comunidad fitness. Posible colaboración en el desarrollo de contenido exclusivo para la aplicación.	recursos y guías para la gestión del estrés, la mejora del sueño y la nutrición equilibrada, abordando así el bienestar holístico de los usuarios.
---	---	--	---	---	--

Amplia biblioteca de rutinas de entrenamiento.

Tecnología de seguimiento avanzado: Implementamos tecnología de seguimiento de última generación que no solo registra el progreso físico, sino también el bienestar emocional y mental, brindando una visión completa del progreso del usuario

Vitality

Sistema de recompensas por alcanzar objetivos de salud y fitness. Integración con dispositivos de seguimiento de actividad. Programas	Aplicación gratuita con suscripción premium opcional. Colaboración con compañías de seguros de salud.	Usuarios motivados por incentivos y recompensas. Personas que desean mejorar su salud en general.	Asociaciones con empresas para promover la salud en el lugar de trabajo. Campañas de marketing dirigidas a usuarios	Asociación en programas de bienestar corporativo. Integración de programas de recompensas de	Gamificación de la salud: Integramos elementos de juego y recompensas en la experiencia de la página para hacer que el proceso de mejorar la salud y la
---	---	---	---	--	---

de bienestar personalizadas.

preocupados por la salud.

Vitality en la aplicación para motivar a los usuarios.

forma física sea más divertido y gratificante. Enfoque en la sostenibilidad a largo plazo: Nuestra aplicación se centra en ayudar a los usuarios a establecer hábitos saludables sostenibles a largo plazo, en lugar de soluciones rápidas, promoviendo así un cambio duradero en el estilo de vida.

Integración completa de fitness y nutrición: La página combina seguimiento de actividad física con seguimiento de nutrición en una sola plataforma, proporcionando a los usuarios una visión integral de su salud y bienestar. Integración de tecnología avanzada: Implementamos tecnología

MyFitness Pal

Seguimiento de la ingesta de alimentos y conteo de calorías. Base de datos extensa de alimentos y recetas. Herramientas de análisis de nutrientes.

Aplicación gratuita con suscripción premium para funciones avanzadas. Publicidad y colaboraciones con marcas de alimentos y nutrición.

Usuarios interesados en la nutrición y el control de peso. Personas que desean mejorar su dieta y hábitos alimenticios.

Marketing de contenido sobre nutrición y salud. Colaboraciones con nutricionistas y chefs.

Colaboración en campañas educativas sobre nutrición y salud. Posible integración de herramientas de seguimiento de alimentos de MyFitness Pal en la aplicación.

de vanguardia
que analiza
datos de
usuarios para
ofrecer
recomendacio
nes altamente
personalizadas
sobre
ejercicios,
nutrición y
estilo de vida,
mejorando de
manera
significativa la
experiencia
del usuario.

4. Entrevistas Y Encuestas

El formato de la encuesta será de forma online a través de un código QR abordando aspectos como sus hábitos de ejercicio, preferencias de aplicación o páginas web y desafíos en el ámbito del fitness y en los gimnasios. La encuesta contiene la siguiente información:

Información demográfica:

1. Edad:

- 18 años
- 19 años
- 20 años
- 21 años
- 22 años
- 23 años
- 24 años
- 25 años

2. Género:

- Masculino
- Femenino

Hábitos de ejercicio:

3. ¿Con qué frecuencia realizas ejercicio físico por semana?

- Menos de 1 vez
- 1-2 veces
- 3-4 veces
- 5 o más veces

4. ¿Cuál es tu ejercicio preferido? (Selecciona todas las que correspondan)

- Levantamiento de pesas
- Cardio (correr, bicicleta, etc.)
- Deportes (fútbol, baloncesto, etc.)
- Otro (por favor especifica): _____

5. ¿Qué te motiva a hacer ejercicio regularmente? (Selecciona todas las que correspondan)

- Mejorar la salud física
- Controlar el peso
- Reducir el estrés
- Mejorar la apariencia física
- Otro (por favor especifica): _____

Preferencias de aplicaciones o páginas web:

6. ¿Utilizas aplicaciones móviles para darle seguimiento a tu actividad física?

- Sí
- No

7. Si respondiste "Sí" en la pregunta anterior, ¿cuál(es) aplicación(es) o dispositivo(s) utilizas? (Por favor especifica)

Desafíos en el ámbito de fitness y en los gimnasios:

8. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al intentar mantener un estilo de vida activo y saludable? (Selecciona todas las que correspondan)

- Falta de motivación
- Falta de tiempo
- Altos costos de membresía de gimnasios
- Falta de acceso a instalaciones deportivas cercanas

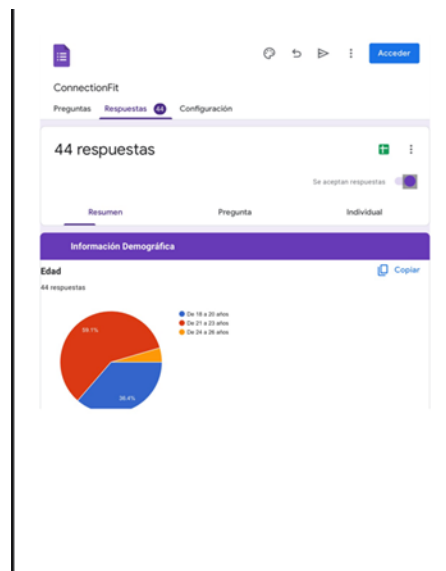
- Lesiones o dolencias físicas
- Otro (por favor especifica): _____

A continuación, se muestra el enlace los resultados obtenidos por medio de la encuesta y en la figura 1 la forma en como se muestran los resultados.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeU39VOq0Fvcf9npZmPxW7OV4UsgPAsXgehDWIAoOU1HPRibw/viewform?usp=sharing>

Figura 1

Resultados de la encuesta



5. Justificación

La justificación del proyecto de innovación y emprendimiento desde la comunicación se apoya en la creciente importancia de la interactividad en el ámbito digital contemporáneo, en la actualidad, la interacción en línea no solo se limita a la comunicación entre individuos, sino que también abarca la creación de comunidades virtuales en torno a intereses comunes, como el fitness y el bienestar, este enfoque se alinea con la evolución de las plataformas digitales, donde la participación y la colaboración entre usuarios son elementos fundamentales para fomentar la retención y el compromiso a largo plazo.

La integración de características interactivas en la página web de fitness mejora la experiencia del usuario y crea un entorno dinámico donde los ellos pueden compartir sus experiencias, motivarse mutuamente y acceder a un apoyo social significativo, este enfoque beneficia a los individuos a nivel personal y contribuye a la construcción de comunidades sólidas y comprometidas, promoviendo así un estilo de vida saludable y sostenible en el mundo digital.

Desde una perspectiva democrática, nuestra página se erige como un espacio inclusivo donde cada individuo tiene voz y voto, al proporcionar canales de comunicación abiertos y accesibles, permitimos que personas de diferentes orígenes y habilidades participen activamente en la conversación sobre salud y fitness, esto contribuye a la construcción de una cultura democrática en la que se valora la diversidad de opiniones y se promueve el respeto mutuo, además, el proyecto lleva consigo una impronta de paz al enfocarse en la promoción del bienestar integral, más allá de la simple búsqueda de la forma física, nuestra aplicación busca nutrir el cuerpo y la mente, al ofrecer recursos y herramientas para gestionar el estrés, mejorar la calidad del sueño y cultivar la paz interior, aspiramos a crear un entorno en el que las personas puedan encontrar equilibrio y armonía en sus vidas.

Este enfoque integral hacia el bienestar no se limita únicamente al aspecto físico de la salud, sino que abarca también el bienestar emocional y mental de los individuos, al priorizar tanto la salud física como la mental, estamos promoviendo un equilibrio completo que repercute en todos los aspectos de la vida de las personas, este enfoque reconoce que la salud no se limita solo a la ausencia de enfermedad, sino que representa un estado completo de bienestar en el que el cuerpo, la mente, al fomentar este equilibrio holístico, no solo estamos mejorando la calidad de vida de los usuarios a nivel personal, sino que también estamos sentando las bases para una sociedad más resiliente y próspera, cuando las personas se sienten saludables y equilibradas en todos los aspectos de sus vidas, están más capacitadas para participar activamente en sus comunidades y contribuir de manera positiva a su entorno.

Por lo tanto, nuestro proyecto no solo busca mejorar la vida de los usuarios de la página, sino también impactar positivamente en el mundo que los rodea, al adoptar un enfoque integrado del bienestar y alentar hábitos saludables en todas las áreas de la vida, estamos contribuyendo a la creación de un entorno global más saludable y equilibrado, este compromiso con el bienestar no solo beneficia a los individuos y sus comunidades locales, , promoviendo una cultura de autocuidado y bienestar en la sociedad.

6. Fundamentación Conceptual

El proyecto de innovación y emprendimiento de ConnectionFit se fundamenta en una sólida base conceptual que se enmarca en el campo de la comunicación y sus aplicaciones en el ámbito digital, la comunicación, en su sentido más amplio, juega un papel fundamental en la interacción humana y en la creación de significado compartido, en el contexto digital contemporáneo, esta dinámica se ha amplificado, dando lugar a nuevas formas de conexión y participación.

El emprendimiento desde el campo de la comunicación implica aprovechar estas dinámicas para desarrollar soluciones innovadoras que aborden necesidades específicas de la sociedad, en el caso de ConnectionFit, la propuesta se centra en el desarrollo de una página web de fitness que no solo ofrece funcionalidades tradicionales, sino que también crea una comunidad virtual en torno al bienestar físico y mental, hay que aclarar que la comunicación digital permite la creación de comunidades virtuales en las que los usuarios pueden interactuar, compartir experiencias y apoyarse mutuamente, esta dimensión comunitaria es fundamental en la propuesta de ConnectionFit, ya que busca no solo proporcionar herramientas para mejorar la salud y el estado físico, sino también generar un sentido de pertenencia y apoyo entre sus usuarios.

7. Identidad De ConnectionFit

7.1 Misión

Nuestra misión es brindar a individuos de los barrios de Colina Campestre y las Américas, herramientas a niveles de condición física para que alcancen sus metas de bienestar a través de nuestra página web innovadora y centrada en el usuario, nos comprometemos a proporcionar programas de entrenamiento enfocados al objetivo de cada usuario, recursos educativos y una comunidad de apoyo que inspire y motive a nuestros usuarios a adoptar un estilo de vida activo y saludable.

7.2 Visión

Nos visualizamos como líderes en salud y fitness digital, siendo reconocidos por nuestra excelencia al crear una plataforma accesible y efectiva que promueva la salud física, mental y emocional de millones de personas en Bogotá, con esto aspiramos a ser una fuente confiable de inspiración, educación y apoyo en el viaje de bienestar de nuestros usuarios, contribuyendo así a la construcción de un mundo más saludable y equilibrado.

7.3 Valores Corporativos

-Innovación: Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar y enriquecer la experiencia de nuestros usuarios a través de tecnologías y prácticas avanzadas.

-Integridad: Operamos con transparencia, honestidad y ética en todas nuestras interacciones con usuarios, colaboradores y socios.

-Comunidad: Fomentamos un entorno inclusivo y de apoyo donde los usuarios puedan conectarse, compartir experiencias y motivarse mutuamente en su viaje hacia el bienestar.

-Pasión: Nos apasiona ayudar a las personas a alcanzar su máximo potencial de salud y esa pasión impulsa todo lo que hacemos en nuestra empresa.

8. Impacto De La Propuesta De Innovación

8.1 Impacto de la Propuesta del Emprendimiento ConnectionFit

Impacto en la Salud y Bienestar Físico

La propuesta de ConnectionFit tiene un impacto significativo en la salud y el bienestar físico de los usuarios, al proporcionar programas de entrenamiento basados en datos de expertos en fitness y salud, la página promueve la mejora de la condición física en tres áreas clave: aumento de volumen muscular, salud general y pérdida de peso, este enfoque asegura que los usuarios reciban rutinas adaptadas a sus necesidades individuales, lo que no solo mejora la eficacia del entrenamiento sino también la seguridad, reduciendo el riesgo de lesiones.

Creación de Comunidad y Soporte Social

ConnectionFit se destaca por su componente de comunidad virtual, donde los usuarios pueden interactuar, compartir sus progresos y desafíos, y motivarse mutuamente, esta comunidad virtual es crucial para fomentar un ambiente de apoyo social, lo cual es fundamental para mantener la motivación y el compromiso a largo plazo, la interacción entre los usuarios no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también contribuye a la construcción de comunidades sólidas y comprometidas en torno al bienestar físico.

Estrategia de Comunicación

La estrategia de comunicación integral de ConnectionFit, que incluye el uso de redes sociales y colaboraciones con influencers de fitness, amplifica su alcance y visibilidad en el mercado, esta estrategia es esencial para aumentar la conciencia de marca y fomentar la participación del usuario, al establecer una conexión auténtica con el público objetivo, la aplicación puede lograr un mayor número de descargas y usuarios activos, lo que es vital para el crecimiento del emprendimiento.

8.2 Propuesta De Valor De ConnectionFit

Entrena a tu ritmo, conecta con tu comunidad y transforma tu bienestar.

En ConnectionFit, reinventamos la forma en que vives el fitness, nuestra plataforma digital no es solo un sitio de entrenamiento, sino un espacio donde la motivación, el conocimiento y la comunidad se unen para ayudarte a alcanzar tus objetivos de bienestar físico y mental.

Respuestas personalizadas: Nuestra propuesta de valor, está enfocada en un diferencial, queremos que los usuarios no solo vivan una experiencia sino una conexión, en la que puedan interactuar las 24 horas del día, con otras personas, pero más importante, con nosotros y los profesionales para obtener respuestas acertadas a sus inquietudes, de cómo hacer un entrenamiento, charlas cómodas, que no sientan que hablan con una máquina, sino con otra persona que la comprende.

Entrenamiento Personalizado: Diseñamos programas adaptados a tu meta: ganar músculo, mejorar tu salud general o perder peso, con asesoría de expertos en fitness, nutrición y medicina deportiva.

Accesibilidad Total: No necesitas un gimnasio ni equipos costosos, poder entrenar desde donde quieras con rutinas efectivas y sin complicaciones.

Comunidad que Inspira: Conéctate con personas que comparten tus mismas metas, intercambia experiencias y mantente motivado en un entorno de apoyo y superación.

Información confiable y clara: Nada de confusión o mitos sobre salud y fitness, te damos acceso a recursos educativos respaldados por profesionales para que tomes decisiones informadas.

Innovación y Crecimiento: Con estrategias digitales efectivas, alianzas estratégicas con marcas fitness y una plataforma interactiva, te ofrecemos mucho más que un plan de entrenamiento: te damos un estilo de vida.

Diferenciadores Clave

-Publicaciones semanales en nuestro ecosistema digital para motivar a los usuarios, donde cada una de las publicaciones o videos será centrada en el objetivo de entrenamiento del usuario

-Atención Postventa y Fidelización: Implementaremos encuestas de satisfacción, seguimiento individual y recompensas por permanencia (programa de puntos y acceso a contenido exclusivo).

-Soporte Humano: Un equipo de profesionales (coaches, psicólogos, nutricionistas) disponibles en línea para consultas básicas dentro del plan.

-Contenido de Valor: Publicaciones semanales dentro del plan de comunicación, videos, estudios de caso, con videos de rutinas y demás consejos para iniciar la vida fitness y podcasts educativos.

-Experiencia Omnicanal: Web con sincronización, notificaciones personalizadas y seguimiento multidispositivo.

8.3 Plan de Contenidos y Reconocimiento de Marca

Antes del lanzamiento: Teasers en redes sociales, videos con consejos cortos de bienestar y testimonios de expertos, y expectativa con influencers locales.

Durante el Lanzamiento: Campañas con retos fitness, premios por inscribirse o referir amigos, lives en Instagram con entrenadores y nutricionistas.

Después del Lanzamiento: Calendario de publicaciones fijas: lunes (motivación), miércoles (rutinas), viernes (nutrición), domingo (mentalidad).

Medición: Métricas como tasa de clics, retención, engagement y conversión; encuestas de experiencia.

En el mundo actual, donde el acceso al bienestar físico y emocional aún presenta barreras para muchas personas, los emprendimientos que buscan generar impacto social y transformar realidades desde la inclusión cobran un valor inmenso, ConnectionFit nace justamente con esa visión: no solo ser una plataforma de entrenamiento, sino convertirse en un espacio digital que inspire, eduque y conecte a los jóvenes con su mejor versión, para entender la esencia de este proyecto, podemos aplicar el modelo del Círculo de Oro de Simon Sinek, el cual permite explicar con claridad el propósito, la estrategia y la oferta concreta de esta propuesta innovadora.

¿Por Qué? (Propósito, Causa, Creencia).

Queremos empoderar a jóvenes de Bogotá a alcanzar un bienestar físico y mental real, accesible e integral, ya que para nosotros es prioridad tanto el bienestar físico, mental, y nutricional del usuario.

Creemos que la salud no debe ser exclusiva ni complicada, creemos en un enfoque que combine comunidad, motivación, entrenamiento personalizado y educación confiable, para transformar la vida de las personas y construir una sociedad más sana y equilibrada.

¿Cómo? (Proceso, diferenciador).

A través de una página web fitness centrada en la experiencia del usuario, que:

- Ofrece programas de entrenamiento personalizados con asesoría profesional.
- Crea una comunidad virtual motivadora donde los usuarios se apoyan mutuamente.
- Proporciona recursos educativos confiables sobre salud física, nutrición y bienestar emocional.

- Se enfoca en la inclusión, la accesibilidad y la democratización del bienestar digital.
- Establecer alianzas estratégicas con expertos, marcas y gimnasios para ampliar valor y alcance.

¿Qué? (Producto/servicio tangible).

Una plataforma digital interactiva de suscripción mensual, que permite a los usuarios:

- Entrenar desde cualquier lugar (sin necesidad de gimnasio).
- Acceder a rutinas enfocadas en volumen muscular, salud general o pérdida de peso.
- Participar en retos, chats y foros.
- Aprender sobre salud de forma clara, motivadora y con respaldo profesional.

“En ConnectionFit creemos que todos merecen sentirse bien consigo mismos. y por eso, creamos una plataforma accesible y personalizada que te conecta con expertos y una comunidad para ayudarte a alcanzar tu mejor versión.”

¿Cuál Es La Necesidad De Nuestros Usuarios?

A partir del análisis del contexto juvenil en Bogotá, en sectores como Colina Campestre y Las Américas, y mediante una investigación basada en la observación directa, la identificación de problemáticas sociales, y el estudio de referentes digitales en el ámbito del bienestar, se detectaron varias necesidades recurrentes en la población objetivo, estas necesidades se convirtieron en la base para el desarrollo de la propuesta innovadora de ConnectionFit:

- Mejorar su autoestima y confianza mediante hábitos saludables y entrenamiento físico que les permitan transformar su imagen y su percepción personal.

- Sentirse parte de una comunidad que los motive, que les brinde acompañamiento, inspiración y conexión con personas que comparten metas similares, rompiendo la soledad del proceso.
- Tener acceso a entrenamientos prácticos, personalizados y efectivos, sin depender de un gimnasio, ni de equipos costosos, adaptándose a la realidad económica y al estilo de vida de cada usuario.
- Aprender sobre salud física, emocional y nutricional sin información confusa, evitando mitos y accediendo a contenido claro, educativo y respaldado por expertos.
- Encontrar un equilibrio entre salud física y mental, incorporando herramientas que les ayuden a manejar el estrés, mejorar su calidad de vida y conectar con profesionales sin que esto implique altos costos o barreras de acceso.

Experiencia de Usuario

Dinámica y entretenida: Nada de información aburrida, todo debe sentirse motivador y fácil de aplicar.

Interacción real: Espacios para que los usuarios compartan avances, dudas y experiencias, un ejemplo clave, es la comunicación donde queremos que el usuario nos envíe en tiempo real algo como:

Un ejercicio que no sepa realizar bien, nos mandaría una foto o video de como lo está realizando, para dar mayor profundización a cómo se realiza el mismo de la mano con el profesional, así mismo con algún dolor que siente por él mismo, siempre y cuando no se salga de los límites en temas hospitalarios, ya que por más que contemos con profesionales, hay siempre que sugerir ir al hospital de ser algo de mayor gravedad, y no recetar o sugerir cosas que puedan ir a un error mayoritario legal.

Así mismo responder, preguntas que le puedan surgir en el mismo, con un chat abierto las 24 horas.

Personalización: No todos entrenan por las mismas razones, así que ofrecemos contenido adaptado a cada meta.

Virtual y accesible: Se puede entrenar desde casa, la oficina o cualquier lugar sin necesidad de un gimnasio.

8.4 Alianzas Estratégicas

Las alianzas estratégicas con expertos en fitness, marcas de productos relacionados y organizaciones de bienestar enriquecen la experiencia del usuario y amplían la base de usuarios de ConnectionFit. Estas colaboraciones no solo aportan credibilidad y valor agregado a la aplicación, sino que también crean oportunidades para ofertas exclusivas y contenido especializado que puede atraer a más usuarios.

Las alianzas estratégicas de ConnectionFit se enfocan en tres frentes:

Gimnasios Locales (como gimnasios locales del barrio Colina y del barrio Castilla):

Ofreceremos planes conjuntos de suscripción que combinen entrenamiento presencial y digital, descuentos cruzados y retos compartidos en gimnasios como: Comandos GYM, Bulls GYM.

- **Gimnasios Locales** (como gimnasios locales del barrio Colina y del barrio Castilla):

Ofreceremos planes conjuntos de suscripción que combinen entrenamiento presencial y digital, descuentos cruzados y retos compartidos en gimnasios como: Comandos GYM, Bulls GYM.

- **Marcas de Bienestar:** Asociaciones con marcas de proteínas, ropa deportiva y snacks saludables, entre ellos: Mercado Vital

- **Profesionales Independientes:** Psicólogo deportivo, nutricionista y entrenadores certificados, que generarán contenido experto y atención personalizada a usuarios premium.

Estas alianzas no solo diversifican el valor del servicio, sino que generan confianza, acceso a nuevas audiencias y experiencias enriquecidas para los usuarios.

8.5 Inclusión y Democracia Digital

Desde una perspectiva democrática, ConnectionFit promueve la inclusión y la diversidad al ofrecer un espacio digital accesible donde todos los usuarios pueden participar activamente, compartir sus opiniones y construir conocimiento colectivo en torno al bienestar, esta plataforma no solo brinda herramientas funcionales, sino que también fomenta una cultura de respeto, participación y representación de múltiples voces, sin importar el contexto socioeconómico o nivel de experiencia en el fitness.

Esta propuesta se alinea con el enfoque de Néstor García Canclini (2001), quien plantea que las nuevas tecnologías permiten una hibridación cultural, donde convergen prácticas tradicionales y contemporáneas, locales y globales, siendo así, en este marco, la comunicación digital se convierte en un espacio para la interacción de saberes y experiencias diversas, democratizando el acceso al conocimiento y fortaleciendo la participación ciudadana en entornos digitales.

8.6 Bienestar Integral y Equilibrio

El enfoque integral de ConnectionFit hacia el bienestar reconoce que la salud no se limita únicamente a la condición física, sino que también abarca la dimensión emocional, mental y social de las personas, a través de contenidos que promueven la gestión del estrés, el mejoramiento del sueño y el equilibrio emocional, la plataforma busca generar un impacto positivo y sostenible en la calidad de vida de sus usuarios.

Según Hernán Montenegro (2002), especialista en salud pública y asesor de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el bienestar integral implica una mirada holística del ser humano, en la que se integran factores físicos, emocionales, sociales y ambientales, en este sentido, ConnectionFit responde a esta visión al ofrecer un espacio digital que no solo orienta al usuario en su entrenamiento físico, sino que también promueve hábitos saludables, el autocuidado y el fortalecimiento de la salud mental.

Este enfoque permite que los usuarios no solo mejoren su estado físico, sino que encuentren un equilibrio que impacte positivamente en todas las áreas de su vida, favoreciendo la construcción de una comunidad más saludable, resiliente y consciente.

8.7 Impacto Social y Cultural

ConnectionFit tiene un impacto positivo en la sociedad al promover hábitos saludables y una cultura de autocuidado. Al mejorar el bienestar de los individuos, la aplicación contribuye a la creación de comunidades más saludables y equilibradas. Este impacto se extiende más allá de los usuarios individuales, afectando positivamente a sus entornos y comunidades locales, y fomentando una cultura de bienestar y autocuidado en la sociedad en general.

9. Reconocimiento Del Marco Legal Y Normativo De La Propuesta De Innovación

Este marco legal y normativo se centrará en las leyes y normas para la creación de apps en Colombia, y la promoción para el deporte y los gimnasios, las leyes principales para este proyecto son:

Ley 1581 de 2012 - Ley de Protección de Datos Personales

Esta ley establece los principios, derechos y procedimientos para la protección de los datos personales en Colombia. Aplica a todas las personas y entidades que tratan datos personales, incluidas aquellas que operan en el ámbito digital, como los desarrolladores de plataformas o servicios web. La ley asegura que los ciudadanos tengan el derecho a conocer, actualizar y rectificar sus datos personales. Además, establece que las entidades deben obtener el consentimiento previo, expreso e informado de los titulares de los datos antes de recolectarlos, y deben implementar medidas de seguridad para proteger estos datos. La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) es la entidad encargada de supervisar el cumplimiento de esta ley, resolver conflictos relacionados y sancionar a quienes infrinjan las normativas. (Superintendencia de Industria y Comercio).

Ley 527 de 1999 - Ley de Comercio Electrónico

Esta ley regula las transacciones electrónicas realizadas a través de medios digitales, otorgando validez jurídica a los contratos celebrados por medios electrónicos. Establece que la firma digital y la autenticación de documentos electrónicos tienen el mismo valor que la firma manuscrita en los contratos tradicionales. Además, regula la forma en que se deben realizar las transacciones y comunicaciones comerciales electrónicas, exigiendo que se obtenga el consentimiento expreso del usuario antes de enviar cualquier tipo de comunicación comercial. Esta ley también establece un marco para la protección de los consumidores en línea y regula los

sistemas de pago seguros, garantizando la transparencia y la seguridad en las transacciones digitales. (Congreso de Colombia).

Ley 1010 de 2006 - Ley contra el Acoso Laboral

Aunque esta ley está enfocada principalmente en el ámbito laboral, también tiene implicaciones en plataformas digitales. Define el acoso laboral y establece medidas preventivas, correctivas y sancionadoras contra el hostigamiento dentro del ámbito laboral, incluyendo el acoso a través de medios electrónicos, como plataformas de trabajo en línea. La ley obliga a las empresas a crear políticas internas para prevenir el acoso laboral, y establece mecanismos de denuncia que los empleados pueden utilizar para reportar casos de acoso. Además, prevé que las empresas tomen medidas para evitar que el acoso afecte la salud mental y el bienestar de los trabajadores. (Congreso de Colombia).

Ley 1341 de 2009 - Ley General de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)

Esta ley tiene como objetivo promover el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones en Colombia, garantizando el acceso universal a las TIC. Busca fomentar la conectividad digital en todas las regiones del país, especialmente en zonas rurales y de difícil acceso, para asegurar la igualdad de oportunidades en el uso de Internet y otras tecnologías. La ley también regula el sector de las telecomunicaciones, asegurando que los proveedores de servicios respeten los derechos de los usuarios y fomenten la competitividad en el mercado de las TIC. Además, promueve la innovación tecnológica y la creación de nuevas herramientas que faciliten la inclusión digital y el desarrollo económico (Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones).

Ley 1759 de 2015 - Ley de Transparencia y Derecho de Acceso a la Información Pública

Esta ley tiene como objetivo garantizar que cualquier persona en Colombia pueda acceder a la información pública en poder de entidades estatales. Aunque principalmente está orientada a la gestión pública, sus principios también son aplicables a plataformas digitales que operan en el país. Esta ley promueve la transparencia y la rendición de cuentas, lo que podría tener implicaciones para las plataformas que gestionan información de usuarios, ya que deben garantizar el acceso a la información relacionada con su actividad comercial y el uso de los datos personales de sus usuarios. Establece que las entidades deben poner a disposición del público información relacionada con su funcionamiento y sus decisiones, lo cual promueve la confianza pública en los servicios que prestan (Congreso de Colombia).

Las normativas que definen la protección de datos en una app son:

- RGPD (Reglamento General de Protección de Datos)
- LOPDGDD (Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales)
- LSSI (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y el Comercio Electrónico)

Legalización y Costos iniciales para formalizar ConnectionFit como empresa

Para avanzar en la consolidación de “ConnectionFit” como emprendimiento formal, es indispensable cumplir con los trámites legales exigidos por la legislación colombiana para la creación de una empresa, trabajando y consultando de mano con la contadora, se realizó toda la recolecta de información la cual a continuación, se detallan los pasos y costos aproximados que implica este proceso, con el fin de preverlos en la planeación financiera del proyecto.

Constitución de la empresa

Lo primero es elaborar el acta de constitución, un documento en el que los socios acuerdan la creación de la empresa y establecen aspectos como el objeto social, el capital inicial, y los porcentajes de participación. Este trámite tiene un valor estimado de \$53.000 COP.

Formulario RUES y Registro Mercantil

Se debe diligenciar el formulario RUES (Registro Único Empresarial y Social), cuyo valor es de \$7.200 COP, y posteriormente realizar el registro mercantil, cuyo costo base es de \$42.000 COP, aunque puede variar dependiendo del capital suscrito y de la ciudad donde se haga el trámite.

Registro en la DIAN

El siguiente paso es obtener el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN, que es gratuito. Este paso habilita a la empresa para facturar y cumplir con sus obligaciones tributarias.

Libros Contables y de Actas

Es obligatorio contar con libros de actas debidamente registrados ante la Cámara de Comercio. Cada libro tiene un costo aproximado de \$18.000 COP.

Certificados de existencia y matrícula

También se debe solicitar el certificado de existencia y representación legal (\$7.200 COP) y el certificado de matrícula mercantil (\$3.600 COP) como respaldo legal de que la empresa está formalmente constituida.

Registro de marca (opcional, pero recomendado)

Para proteger el nombre *ConnectionFit* y su identidad visual, se debería registrar la marca en la Superintendencia de Industria y Comercio, y este varía según como se realice el trámite:

- \$558.000 COP, si se hace digitalmente
- \$645.000 COP, si se realiza físicamente

Honorarios profesionales

En caso de requerir apoyo legal, es común contar con un abogado para asesoría en la constitución, redacción de estatutos y trámites, los honorarios pueden oscilar entre \$500.000 y \$2.000.000 COP, dependiendo del profesional y el alcance del servicio contratado.

Resumen aproximado de costos mínimos

Concepto	Costo Estimado (COP)
Acta de constitución	\$53.000
Formulario RUES	\$7.200
Registro Mercantil	\$42.000
Libros de actas (1 unidad)	\$18.000
Certificados (existencia y matrícula)	\$10.800
Registro de marca (digital) (opcional)	\$558.000
Honorarios abogado (estimado medio)	\$800.000
Total aproximado básico	\$1.489.000

(Bayport Colombia “¿Cuánto cuesta crear empresa en Colombia?”)

10. Método de recopilación de información

Para asegurar una comprensión profunda y diversa del mercado de aplicaciones de fitness y las necesidades de nuestro público objetivo, implementaremos una variedad de métodos de investigación, incluyendo:

10.1 Métodos de Investigación Primaria

Encuestas en línea: Realizamos encuestas estructuradas dirigidas a hombres y mujeres de entre 18 y 25 años, abordando aspectos como sus hábitos de ejercicio, preferencias de aplicación y desafíos en el ámbito del fitness.

Entrevistas personales: Estas entrevistas nos proporcionarán una comprensión más detallada de las motivaciones, necesidades y preferencias individuales en relación con el fitness y las aplicaciones de ejercicio.

Charlas con expertos: Organizamos reuniones con expertos en el campo del fitness, nutrición y salud. Estas sesiones nos brindarán información invaluable sobre las últimas tendencias, prácticas recomendadas y desafíos comunes en el mundo del ejercicio físico y la vida saludable.

Ficha Técnica de la Investigación Primaria

Análisis de necesidades, hábitos y motivaciones relacionadas con el fitness en jóvenes de Bogotá para el desarrollo de la plataforma ConnectionFit.

Objetivo General: Recopilar información cualitativa y cuantitativa sobre los hábitos de ejercicio, preferencias tecnológicas, barreras de acceso al fitness y expectativas en torno a plataformas digitales de bienestar, con el fin de validar y fortalecer el diseño de la propuesta ConnectionFit.

Encuestas en línea:

-Población objetivo: Hombres y mujeres entre 18 y 25 años, residentes en los barrios Colina Campestre y Las Américas (Bogotá).

- Muestra:44 encuestados.

- Instrumento: Cuestionario estructurado con preguntas cerradas y opción abierta para observaciones personales.

- Variables abordadas: Frecuencia de ejercicio, preferencias de entrenamiento, uso de apps de fitness, motivaciones, barreras, percepciones sobre la comunidad digital.

- Medio de aplicación: Google Forms, difundido mediante código QR y redes sociales.

- Período de recolección: Del 2 al 7 de abril de 2024.

- Duración promedio: 4 minutos.

- Responsables: Andrés Luengas y Nicolás Arroyo.

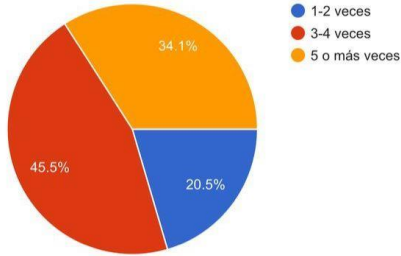
Graficas de la encuesta realizada presentada al inicio del documento:



¿Con qué frecuencia realizas ejercicio físico por semana?

Copiar gráfico

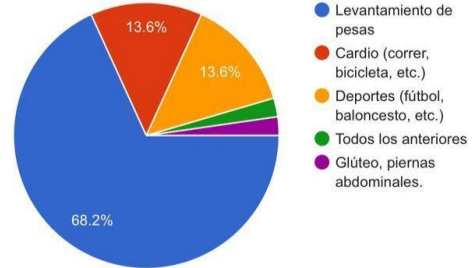
44 respuestas



¿Cuál es tu ejercicio preferido?

Copiar gráfico

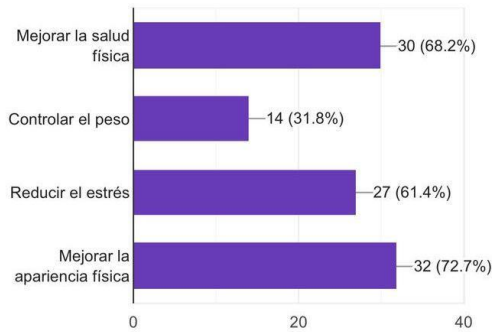
44 respuestas



¿Qué te motiva a hacer ejercicio regularmente?

Copiar gráfico

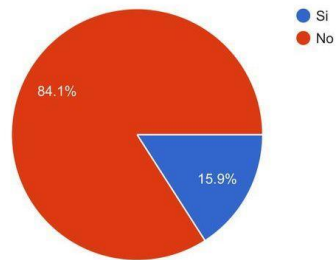
44 respuestas



¿Utilizas aplicaciones móviles para darle seguimiento a tu actividad física?

Copiar gráfico

44 respuestas



ConnectionFit

Preguntas Respuestas **45** Configuración

Si respondiste "Si" en la pregunta anterior, ¿Cuál(es) aplicación(es) utilizas? (Por favor específica)

10 respuestas

- N/A
- Strava
- Ninguna
- salud de apple
- Nike Run Club , Adidas Running
- No
- Aplicación de smarth fit
- Apple fitness

Buyer Person de ConnectionFit :

Un Buyer Person es la simulación de un cliente ideal, basada en datos reales, en este caso sacado de las encuestas realizadas según la edad, sus intereses, objetivos, desafíos y necesidades, y claramente el Buyer Person se realizó también gracias a la experiencia o conocimiento adquirido a lo largo de este proyecto.

 <p>CAMILA RODRIGUEZ</p> <p>EDAD: 21 UBICACIÓN: CASTILLA, BOGOTA</p>	OBJETIVOS PERSONALES <ul style="list-style-type: none">• Mejorar su autoestima y energía diaria.• Perder grasa corporal y tonificar sus piernas.• Sentirse más disciplinada y equilibrada.• Aprender a alimentarse mejor y a reducir el estrés universitario.	USO DE LA TEGNOLOGIA <ul style="list-style-type: none">- Accede a internet principalmente desde su celular.- Usa aplicaciones como Instagram, TikTok, WhatsApp y YouTube.- Sigue influencers de salud y ejercicio como @saschafitness, @juanfelipefitness.- Busca contenido rápido, visual, confiable y práctico.
	INTERESES <ul style="list-style-type: none">- Programas de entrenamiento guiados y seguros, que pueda hacer desde casa.- Acompañamiento profesional sin necesidad de pagar consultas individuales, en las pruebas gratuitas.- Sentirse parte de una comunidad que la motive y le enseñe.- Contenido educativo breve, visual y digerible, adaptado a su nivel.- Herramientas para gestionar su ansiedad y mejorar el sueño.	DESAFIOS <ul style="list-style-type: none">- No tiene dinero para pagar un gimnasio ni tiempo para desplazarse.- Se siente abrumada con tanta información contradictoria sobre dietas y entrenamientos.- Le cuesta mantener la motivación cuando no ve resultados rápidos.- Ha tenido malas experiencias con rutinas genéricas de YouTube que le causaron dolor de espalda.

Charlas con expertos:

- Participantes: 3 profesionales invitados (entrenador personal, nutricionista, psicólogo deportivo, contadora).
- Formato: Conversaciones tipo focus group informal sobre el proyecto.
- Objetivo: Recopilar recomendaciones sobre prácticas actuales, enfoques integrales de bienestar, y tendencias digitales en el ámbito fitness.
- Metodología: Análisis cualitativo de ideas clave, citas destacadas y recomendaciones prácticas.
- Fechas: 10 al 15 de abril de 2024.
- Aplicación práctica: Validación del contenido técnico de la plataforma y diseño de secciones educativas y gestión financiera.

10.2 Métodos De Investigación Secundaria

Análisis de Competidores: Realizaremos un análisis exhaustivo de los competidores directos en el mercado de aplicaciones de fitness para comprender sus estrategias.

Revisión de literatura y estudios de mercado: La investigación del mercado y la literatura especializada en el ámbito del fitness y las plataformas relacionadas revela que el comportamiento del consumidor en el sector de la salud y el bienestar está influenciado por factores como la accesibilidad, la personalización de los servicios y la calidad de la experiencia. Autores como Canclini y Montenegro han destacado que el consumo digital está impulsando una tendencia hacia la inclusión y democratización de los servicios. Esto se traduce en un creciente interés por parte de las personas hacia plataformas digitales accesibles que ofrezcan soluciones personalizadas y faciliten el acceso a profesionales del área.

Asimismo, el estudio de Félix Méndez, realizado en Ecuador, subraya que los consumidores latinoamericanos muestran una alta demanda por la personalización de servicios y la disponibilidad de contenido adaptado a sus necesidades. En su investigación, Méndez (2019) señala que tanto la calidad del contenido como la accesibilidad de las plataformas digitales, como los sitios web de fitness, son factores clave en la decisión de compra y en la satisfacción del cliente. Este análisis es significativo, ya que pone de manifiesto la importancia de ofrecer una propuesta que se ajuste a las expectativas de los usuarios en la región, quienes no solo buscan mejorar su estado físico, sino también sentirse acompañados en su proceso.

Este tipo de estudios proporciona una base sólida para diseñar estrategias de marketing digital, desarrollar programas de entrenamiento más efectivos y enriquecer la experiencia del usuario.

11. Definición de grupo de interés

11.1. Interno

El grupo interno de este emprendimiento serían los dos socios principales creadores del él (Nicolas Arroyo, Andrés Luengas), como empleados estarían las personas especializadas en la creación de aplicaciones, y los profesionales del deporte, la psicología y la salud.

11.2. Externo

Los usuarios finales del proyecto son residentes de Barrio Colina Campestre, Las Américas y otras áreas de Bogotá que desean mejorar su estado físico y adoptar un estilo de vida más saludable mediante el uso de la aplicación móvil, estos usuarios representan un grupo diverso en términos de edad, género y antecedentes educativos, pero comparten un interés común en el fitness y el bienestar.

Los potenciales usuarios son personas en Bogotá que aún no han utilizado la aplicación, pero que podrían estar interesadas en hacerlo en el futuro. Este grupo incluye a individuos que están explorando opciones para mejorar su salud y condición física, así como aquellos que podrían ser influenciados por recomendaciones de amigos, publicidad o eventos promocionales, que, a su vez, serán personas con alcance económico sostenible, que puedan pagar el pago de la aplicación.

12. Segmento De Público Objetivo

Segmentamos el público objetivo en función de su edad desde los 18 a los 25 años en el barrio de Colina Campestre y el barrio de las Américas, ubicados en Bogotá D.C, el nivel de experiencia en fitness esencialmente principiantes, con una preferencia de entrenamiento en casa o en el gimnasio y objetivos de fitness categorizados en el logro individual al cual quieren llegar: definición, aumento de masa muscular y/o salud.

Segmentación del Público Objetivo

- Edad: 18 a 25 años
- Ubicación: Bogotá, especialmente Colina Campestre, Castilla Occidental y barrios aledaños.
- Nivel de experiencia: Principiantes o nivel intermedio.
- Objetivos: Ganancia muscular, pérdida de peso o mejora del bienestar general.

13. Análisis FODA

Fortalezas

- Enfoque en la comunicación entre usuarios, lo que crea una comunidad de apoyo y motivación.
- Personalización de planes de ejercicios para adaptarse a las necesidades individuales de los usuarios.
- Variedad de programas de entrenamiento disponibles para usuarios de diferentes niveles de habilidad y objetivos.
- Contar con personal especializado en psicología, fisicoculturismo y deporte, nutrición y terapia física para manejar tema de molestias o lesiones.

Oportunidades

- Aprovechar el aumento de la popularidad de los entrenamientos en casa debido a la pandemia para atraer a más usuarios interesados en el fitness.
- Expandir la base de usuarios mediante campañas de marketing dirigidas a personas que buscan unirse a una comunidad de apoyo en su viaje de fitness.
- Desarrollar alianzas estratégicas con marcas de productos relacionados con el fitness para ofrecer ofertas exclusivas a los usuarios de la aplicación.
- Incorporar funciones de gamificación y recompensas para aumentar la participación y la retención de usuarios.
- Potencial para establecer colaboraciones con expertos en fitness que están ayudando en el proceso y celebridades para aumentar la credibilidad y el atractivo de la aplicación.
- Alianzas con marcas que puedan llamar la atención, tanto en gimnasios, como de alimentación sana.

Perfil de los jóvenes que manejen redes sociales

Debilidades

- Competir en un mercado saturado con numerosas páginas web de fitness bien establecidas.
- Posible limitación de recursos financieros y de marketing en comparación con competidores más grandes y consolidados.
- Curva de aprendizaje.
- Una UX o experiencia de usuario débil que no interese a los usuarios sobre la página.

Amenazas

- La entrada de nuevos competidores en el mercado de aplicaciones de fitness podría aumentar la competencia y reducir la participación de mercado.
- Cambios en las tendencias del mercado o en los comportamientos de los consumidores podrían afectar la demanda de aplicaciones de fitness. (cambios en las políticas públicas explicados en el marco legal)
- Posibles desafíos regulatorios o legales relacionados con la privacidad de los datos de los usuarios o la seguridad de la aplicación.
- La falta de adopción o participación de los usuarios podría obstaculizar el crecimiento y el éxito a largo plazo de la aplicación.

14. Estructura Orgánica

14.1 Equipo de Trabajo

- Diseñador de Experiencia de Usuario: Responsable de diseñar la página web y la experiencia que va a ver el usuario en la página web, asegurando que sea intuitiva, atractiva y fácil de usar para el público objetivo.
- Ingeniero de Desarrollo de Aplicaciones Móviles: Encargado de desarrollar la aplicación móvil, asegurando su funcionalidad, rendimiento y compatibilidad con diferentes dispositivos y sistemas operativos.
- Entrenador de Fitness: Profesional del fitness encargado de proporcionar asesoramiento y orientación sobre los programas de entrenamiento incluidos en la aplicación, asegurando que sean seguros, efectivos y adaptados a las necesidades de los usuarios.
- Socios financistas: los mismos creadores de la aplicación serán quienes proporcionen la inversión inicial y los recursos financieros necesarios para el desarrollo y lanzamiento del proyecto. Este enfoque garantiza una alineación completa de intereses y una participación activa en la gestión y toma de decisiones del negocio, con una equidad del 50% de ganancias y demás que rodean la creación, cada uno.
- Experto en Desarrollo de Aplicaciones: Un socio experto en el desarrollo de aplicaciones móviles, que aporte experiencia técnica y conocimientos especializados en el desarrollo de software para garantizar el éxito del proyecto.
- Entrenadores Personales o Influencer de Fitness: Un socio que sea reconocido en el mundo del fitness y pueda aportar credibilidad y visibilidad al proyecto, así como asesoramiento experto sobre los programas de entrenamiento incluidos en la aplicación.

14.2 Inversionistas o Financistas

- **Inversionista:** Un individuo o grupo dispuesto a invertir capital inicial en el proyecto a cambio de participación en la empresa o proyecto, proporcionando los recursos financieros necesarios para el desarrollo y lanzamiento del emprendimiento.
- **Fondo de Capital de Riesgo:** Una entidad de inversión especializada en financiar proyectos innovadores, que pueda proporcionar capital para escalar el negocio una vez que la aplicación esté en funcionamiento y genere ingresos.

14.3 Definiciones

- **Socios:** Son individuos que tienen un interés directo en el éxito del negocio y contribuyen con recursos financieros, experiencia profesional o contactos para impulsar el proyecto. Pueden tener roles activos en la operación y creación del negocio y a menudo comparten la responsabilidad de la toma de decisiones.
- **Inversionistas:** Son personas o entidades que proporcionan capital financiero al negocio o proyecto a cambio de una participación en la empresa o una ganancia de esta misma. Su principal interés es obtener un retorno de la inversión.
- **Financistas:** Son personas o entidades que proveen financiamiento para el proyecto o negocio, y su enfoque principal es proporcionar fondos en forma de préstamos para apoyar las operaciones o la expansión del negocio.

15. Análisis de Proveedores Relevantes

15.1 Proveedores de Contenido

Los proveedores de contenido desempeñan un papel crucial en la creación de una experiencia atractiva y valiosa para los usuarios de nuestra aplicación de fitness, se detallarán algunos proveedores potenciales y su posible impacto en nuestra estrategia:

Profesionales clave que generan el contenido para nuestra pagina:

- David López : Entrenador personal y especialista en fuerza funcional.
- Pendiente : Nutricionista certificada en hábitos saludables.
- David Gomez : Psicólogo enfocado en salud emocional y motivación deportiva.
- Pendiente : Fisioterapeuta deportivo con experiencia en prevención de lesiones.

Atención al Cliente:

Un equipo de soporte digital responderá en máximo 24 horas vía WhatsApp o correo.

Acta de Reunión de Accionistas de ConnectionFit

En la ciudad de Bogotá, Colombia, el día viernes 12 de abril del 2024, se llevó a cabo una reunión de accionistas de ConnectionFit, una empresa dedicada al desarrollo de una página web innovadora diseñada para promover un estilo de vida saludable y un buen seguimiento para los entrenamientos. La reunión tuvo lugar en la ciudad de Bogotá, Colombia.

Presentes:

- Nicolas Arroyo

- Andrés Luengas

Asuntos Tratados:

Presentación del Proyecto ConnectionFit: Nicolás Arroyo y Andrés Luengas presentaron el proyecto ConnectionFit, una página web diseñada para ayudar a los usuarios a mejorar su estado físico y adoptar un estilo de vida saludable. La misión de la empresa es proporcionar una plataforma interactiva que promueva la actividad física, la nutrición adecuada y el bienestar emocional. Se discutió el enfoque en la comunidad y la personalización de la aplicación, así como el plan para iniciar en Barrio Colina Campestre y Las Américas y expandirse a toda Bogotá.

Distribución de Ganancias e Inversiones: Se acordó que cada accionista, Nicolás Arroyo y Andrés Luengas, recibirá un 50% de las ganancias generadas por ConnectionFit. Del mismo modo, se decidió que las inversiones necesarias para el desarrollo y la expansión de la aplicación serán compartidas equitativamente entre ambos accionistas.

Decisiones Tomadas:

Se aprobó por unanimidad el plan de negocio presentado por Nicolás Arroyo y Andrés Luengas para el desarrollo y lanzamiento de la aplicación móvil ConnectionFit.

Se acordó por unanimidad la distribución equitativa del 50% de las ganancias y las inversiones entre los accionistas Nicolás Arroyo y Andrés Luengas.

Cierre:

No habiendo más asuntos que tratar, se dio por concluida la reunión a las 5:00 pm del viernes 12 de abril del 2024.

15.2 Proveedores de Tecnología

Los proveedores de tecnología pueden proporcionar herramientas y soluciones que mejoran la funcionalidad y la experiencia general de nuestra página de fitness, se presentan algunos proveedores potenciales y sus posibles contribuciones:

- Proveedor A: Especializado en análisis de datos de rendimiento y personalización de planes de entrenamiento, esta tecnología puede mejorar la capacidad de nuestra aplicación para adaptarse a las necesidades individuales de los usuarios y ofrecer recomendaciones personalizadas.
- Proveedor B: Proveedor de desarrollo de páginas web: Trabajamos en colaboración con un diseñador experto en desarrollo de páginas web, quien se encarga de diseñar, desarrollar y mantener nuestra página dándonos una seguridad de una página única y diferente.

16. Ejercicio De Benchmarking

Estas aplicaciones de fitness compiten ofreciendo una variedad de opciones únicas. Por ejemplo Nike Training Club se destaca por sus entrenamientos guiados por expertos y personalización de planes de ejercicios, mientras que Gymshark Training se centra en la comunidad y el apoyo mutuo. Por otro lado, Jefit se especializa en entrenamiento con pesas y seguimiento detallado del progreso, mientras que Vitality ofrece un sistema de recompensas por alcanzar objetivos de salud y fitness, todas las páginas con diferenciadores y aspectos que los marcan en el mundo fit .

Cada aplicación tiene su modelo de negocio o idea propia, desde suscripciones premium hasta ventas de productos relacionados con el fitness como proteínas o barras, y en muchos de los casos también ropa deportiva. En términos de segmento de mercado, todas apuntan a usuarios interesados en el fitness, cada una tiene su enfoque, desde principiantes hasta expertos en fisicoculturismo y levantamiento de pesas. Sus estrategias de van desde colaboraciones con atletas y celebridades hasta campañas con ellos mismos.

Las oportunidades de alianza son variadas, desde colaboraciones en desarrollo de contenido hasta asociaciones con empresas de seguros de salud. En resumen, estas aplicaciones compiten ofreciendo diferentes enfoques para satisfacer las necesidades de usuarios, y ahí entra la diferencia de estas competencias con nuestra app, nosotros no solo vamos a ofrecer los servicios de entrenamiento guiados al objetivo de la persona, sino que agregaremos consejos de salud y psicológicos guiados a ese objetivo del entrenamiento y principalmente se creará una comunidad donde todos puedan interactuar e inspirarse entre sí.

En la figura 2, se puede observar el logo de la empresa.

Figura 2

Logo de la empresa



17. Precio del Producto y/o Servicio

El establecimiento de un precio adecuado es fundamental para la viabilidad y éxito del proyecto, se consideraron tanto los costos asociados como la disposición de los clientes a pagar.

Costo Fijo:

Desarrollo de la página web: \$210.000 COP

Entrenadores y expertos: \$160.000 COP

Total, de costos fijos iniciales: \$380.000 COP

Precio del Servicio: Se ha fijado el precio de la suscripción en \$10,000 COP mensual por usuario después del “segundo mes” inscritos, este precio está alineado con la capacidad de pago del mercado objetivo y competitivo en comparación con servicios similares ofrecidos por la competencia, adicional.

Proyección de Ganancias:

Punto de Equilibrio:

Para cubrir los costos mensuales básicos proyectados (entrenador fijo, mantenimiento general, imprevistos y reinversión mínima), se estima que se requiere un mínimo de 35 suscriptores activos por mes:

Costo mensual estimado (mínimo):

-Entrenador fijo: \$40.000

-Fondo para asesoría externa eventual: \$60.000

-Mantenimientos web o modificaciones: estimado en \$50.000

-Total mensual aproximado: \$150.000 COP

$150.000 / 10.000 = 15$ suscriptores para punto de equilibrio técnico mensual.

Para cubrir otros gastos menores y generar flujo mínimo de reinversión: se redondea a 35 suscriptores.

Crecimiento Proyectado:

Con una estrategia digital constante y alianzas locales, se estima un crecimiento mensual del 10% durante los primeros seis meses, estabilizándose entre el 3% y 5% mensual el resto del año, según comportamiento de retención y campañas.

Proyección al Año (12 meses):

Escenario conservador: 200 suscriptores activos

Escenario optimista: 400 suscriptores activos

Ingresos mensuales estimados: Entre \$2.000.000 y \$4.000.000 COP

Ingresos anuales estimados: Entre \$24.000.000 y \$48.000.000 COP

-Todos los valores analizados con contadora publica, en las siguientes actas:

Acta Contable

- https://drive.google.com/file/d/1_WuL3bNPA1PX-B8hsEckRS3j1x_In_u/view?usp=sharing

Acta Proyección

- https://drive.google.com/file/d/1KdBnZ1_xVFVKz_A6i_hibgYbJlam2BLg/view?usp=sharing

Estrategias para Alcanzar esa Cifra

Campañas de Marketing Dirigido: Implementación de campañas digitales segmentadas a audiencias específicas que buscan contenido personalizado.

Uso de anuncios en redes sociales (Facebook, Instagram) con segmentación geográfica y demográfica para atraer al público objetivo.

Promociones de Lanzamiento:

- Ofertas de descuentos por suscripción anticipada o planes anuales con beneficios adicionales, para incentivar a los primeros usuarios.
- Pruebas gratuitas o acceso limitado para atraer a usuarios interesados en probar el servicio antes de comprometerse a largo plazo.

Contenido Exclusivo y de Valor:

- Enfocarse en la creación de contenido exclusivo que atraiga a una audiencia especializada, destacando las ventajas del servicio frente a la competencia.
- Actualización continua del contenido para mantener a los usuarios comprometidos y reducir el índice de cancelaciones.

Colaboraciones Estratégicas:

- Realizar alianzas con influencers o líderes de opinión que promuevan el servicio entre su base de seguidores.

Métodos de Pago:

Se ofrecerán múltiples opciones de pago para facilitar la accesibilidad y conveniencia de los usuarios:

- Transferencia bancaria: Para pagos directos desde cuentas bancarias, con cuentas debito
- Plataformas digitales: Integración con servicios como PayPal y pagos recurrentes automáticos para suscripciones mensuales.
- Pagos móviles: Opciones como Nequi y Daviplata para mayor flexibilidad.

18. Análisis de Riesgos

18.1 Riesgos Técnicos

Problemas con la estabilidad de la plataforma y seguridad de los datos. Mitigación mediante piloto de prueba y medidas de seguridad avanzadas.

18.2 Riesgos de Mercado

Cambios en las preferencias del consumidor y competencia intensa. Mitigación mediante una oferta diferenciada y adaptabilidad en la estrategia de marketing con el lanzamiento de prueba.

18.3 Riesgos Financieros

Incertidumbres en la financiación y recuperación de inversión. Mitigación mediante un plan financiero sólido y exploración de diversas fuentes de financiamiento.

19. Sistema de Negocio de ConnectionFit

ConnectionFit operará bajo un modelo de suscripción, donde los usuarios pagarán una tarifa mensual por acceder a una plataforma interactiva de fitness que ofrece programas de entrenamiento personalizados, nutrición y bienestar emocional, este enfoque permitirá una fuente de ingresos recurrente y la fidelización de usuarios a largo plazo.

19.1 Estrategia de Implementación

Desarrollo Ágil de la Aplicación: Utilizar metodologías ágiles para el desarrollo y mejora continua de la página, permitiendo adaptaciones rápidas basadas en la retroalimentación de los usuarios.

Plan de Lanzamiento por Etapas: Comenzar en mercados locales (Barrio Colina Campestre y Las Américas) y expandirse gradualmente a otras áreas de Bogotá, basándose en la demanda y la respuesta de los usuarios.

19.2 Operaciones Diarias

Mantenimiento de la Plataforma: Asegurar que la aplicación funcione sin problemas, abordando problemas técnicos rápidamente.

Gestión de Contenido: Actualizar regularmente la información sobre entrenamientos, consejos de salud y bienestar, así como moderar la comunidad.

Interacción con Usuarios: Un sistema de atención al cliente para resolver dudas y recoger sugerencias, lo que mejorará la experiencia del usuario.

19.3 Gestión Financiera

Control de Costos: Monitorear gastos fijos y variables para asegurarse de que se mantengan dentro del presupuesto, con reportes mensuales de ingresos y gastos, todo soportado con una contadora pública, para que se lleve un buen manejo del mismo, donde se realice un acta de costos iniciales, y de proyección de la empresa.

Análisis de Rentabilidad: Evaluar periódicamente la rentabilidad del modelo de suscripción y ajustar precios o servicios según sea necesario.

19.4 Marketing y Crecimiento

Estrategia de Marketing Digital: Implementar campañas de publicidad en redes sociales y colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad.

19.5 Innovación y Mejora Continua

Recopilación de Datos de Usuario: Analizar el comportamiento y las preferencias de los usuarios para mejorar la personalización de los entrenamientos y el contenido.

Actualizaciones Basadas en Retroalimentación: Realizar encuestas y regularmente para recibir comentarios sobre la página y las características deseadas.

19.6 Alianzas Estratégicas

Colaboración con Entrenadores y Expertos: Trabajar con profesionales del fitness para enriquecer el contenido.

Asociaciones con Marcas: Establecer alianzas con marcas de salud y fitness para promociones cruzadas y patrocinios (mediano plazo).

20. Medios De Comunicación Para Captar La Atención Del Cliente

Para captar la atención de los clientes y promover la nueva aplicación de fitness, se implementará una estrategia de comunicación multifacética que incluye diversos canales y tácticas. En primer lugar, se utilizarán los medios de comunicación directos e indirectos para construir una presencia sólida en el mercado. Esto incluirá el uso de anuncios pagados en plataformas digitales como Facebook e Instagram, donde se aprovecharán las capacidades de segmentación geográfica y demográfica para llegar a los potenciales usuarios en Bogotá, especialmente en los barrios de Colina Campestre y Las Américas, estos anuncios estarán diseñados para resaltar las características únicas de la aplicación, como la personalización de entrenamientos y el enfoque en la comunidad, con el objetivo de captar el interés de usuarios potenciales.

21. Diseño de la Página Web de ConnectionFit

Paleta de Colores y Tipografía

Colores:

- Fondo: Blanco
- Elementos Destacados: Morado
- Texto: Negro y Morado (para encabezados)

Tipografía:

- Títulos: Fuente moderna y audaz (Ej. Montserrat)
- Texto del Cuerpo: Fuente legible y amigable (Ej. Open Sans)

Estructura General

Header:

- Logo en la esquina superior izquierda.
- Menú de navegación en la página web en la parte superior donde se darán a conocer los siguientes espacios: Inicio, Quiénes Somos, Entrenamientos, Comunidad, Blog, Contacto.

Hero Image:

- Imagen llamativa que muestre a profesionales o personas que están iniciando su vida fit haciendo ejercicio en un entorno comunitario, principalmente en un gimnasio.
- Botón de llamada a la acción (CTA): "Únete a nuestra Comunidad" en un botón destacado morado.

Secciones Principales

Quiénes Somos:

- Descripción detallada de ConnectionFit.

- Presentación del equipo y sus respectivas especialidades en las áreas fitness y de la salud
- Imágenes del equipo en acción y en eventos comunitarios.

Entrenamientos:

- Lista de programas de entrenamiento personalizados para todos los usuarios.
- Filtros para seleccionar según objetivos ya sea pérdida de peso, aumento de masa muscular, por salud física o mental etc.
- Enlace a videos de tutoriales y guías de ejercicio.

Comunidad:

- Testimonios de usuarios con fotos.
- Espacio para que los usuarios compartan sus logros.
- Foro o sección de comentarios para fomentar la interacción.

Blog:

- Artículos sobre fitness, nutrición y bienestar emocional.
- Recursos descargables como guías de ejercicios y recetas saludables.

Contacto:

- Formulario de contacto para consultas.
- Enlaces a redes sociales.

Elementos Adicionales

Suscripción botón:

- Botones visibles en todas las secciones para que los usuarios puedan registrarse y suscribirse fácilmente.

Funcionalidades Interactivas

Calendario de Entrenamientos:

- Función que permite a los usuarios programar y seguir sus entrenamientos.

Perfil de Usuario Personalizado:

- Los usuarios pueden crear y gestionar su perfil, seguimiento de progreso y preferencias.

Puntos a Especificar

Funcionalidades Técnicas: Detallar cómo se integrarán las funcionalidades de análisis de datos y personalización de planes de entrenamiento.

Contenido Exclusivo: Especificar el tipo de contenido exclusivo que se ofrecerá (e.g., tipos de videos, guías).

Aspectos de Seguridad: Definir las medidas de seguridad que se implementarán para proteger la información de los usuarios.

Estrategias de Marketing: Detallar las estrategias específicas para atraer usuarios a la plataforma (e.g., colaboraciones con influencers).

Página web realizada, con modificaciones constantes y en prueba piloto

“ConnectionFit”

[Phttps://angelagarom.wixsite.com/connection-fit-2](https://angelagarom.wixsite.com/connection-fit-2)

22. Conclusiones

ConnectionFit se presenta como una propuesta innovadora y transformadora dentro del ámbito del bienestar físico y mental, desarrollada desde una mirada comunicativa, educativa y profundamente social, este proyecto no se limita a ser una plataforma de entrenamiento, sino que representa un espacio integral donde convergen el ejercicio físico, el acompañamiento emocional, la educación en salud y la construcción de comunidad, adaptado especialmente a la realidad de los jóvenes entre 18 y 25 años en Bogotá.

La diferencia central de ConnectionFit frente a otras plataformas radica en su enfoque integral y humano: no solo ofrecemos rutinas personalizadas clasificadas en objetivos claros (aumento de masa muscular, salud general o pérdida de peso), sino que también incorporamos acompañamiento de profesionales en nutrición, salud y psicología, y construimos una comunidad virtual donde los usuarios pueden interactuar, compartir sus procesos y mantenerse motivados colectivamente, esta combinación de factores hace que nuestra plataforma no sea únicamente funcional, sino también emocionalmente significativa.

Otro aspecto es el acceso inclusivo: a través de una página web y sin requerimientos de equipamiento costoso, permitimos que cualquier persona, sin importar su contexto económico, pueda acceder a entrenamientos efectivos y respaldados por expertos, la plataforma ha sido diseñada pensando en la accesibilidad y principalmente la interacción en tiempo real con especialistas, lo que representa un acompañamiento cercano y empático poco común en otras aplicaciones del sector.

ConnectionFit también se distingue por su enfoque comunitario y educativo, ya que no se limita a ofrecer contenidos aislados, sino que crea una red de apoyo que fomenta la participación, la inclusión y el crecimiento colectivo, además, al integrar contenidos sobre nutrición, bienestar

emocional, descanso y manejo del estrés, contribuimos a la formación de hábitos saludables que pueden sostenerse en el tiempo.

El impacto de esta propuesta va más allá del plano individual, al fomentar el bienestar integral de los usuarios y al construir una comunidad sólida y participativa, ConnectionFit contribuye activamente a una cultura del autocuidado, la inclusión digital, la democratización del acceso a la salud y la construcción de paz desde lo cotidiano, esto se traduce en una transformación positiva que empieza en las personas y se proyecta hacia su entorno y la sociedad en general, entrando en el día a día de las personas.

23. Referencias Bibliográficas

García, N. C. (2001). “Culturas híbridas: Estrategias para entrar y salir de la modernidad”

Méndez, L. A., Salazar-Lozada, G. M., & García-Rodríguez, J. F. (2019). Análisis del patrón de comportamiento del consumidor de Quito, Ecuador. *Revista Hitos*, 25(72), 173-190.
<https://revistahitos.ujat.mx/index.php/hitos/article/download/3611/2744/18681>

Montenegro, H. (2002). Promoción de la salud y desarrollo humano. Organización Panamericana de la Salud (OPS).

Senado de la República de Colombia. (2025). Senado.gov.co. <https://www.senado.gov.co/>
publicación de Bayport Colombia titulada “*¿Cuánto cuesta crear empresa en Colombia?*”, <https://www.bayportcolombia.com>

Certificado Turnitin:

<https://drive.google.com/file/d/177o3CUbB2FCQbip6ye4dWHNwz87W2Qap/view?usp=sharing>