

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE AQUINO**

**CREACIÓN DE EMPRESA**

**POWER KIDS GYM**

**Presentado por:**

**Nadia Fernanda Rodriguez**

**Paola Maura Forigua**

**Bogotá D.C.**

**2014**

## **INTRODUCCIÓN**

La idea de negocio que muestra este documento es un gimnasio para niños y niñas de 6 meses a 12 años en el sector privado que pretende incentivar a una vida actividad, por medio de la actividad física ofreciendo espacios innovadores en pro al aprendizaje, habilidades, capacidades y perceptivas según las necesidades en los diferentes periodos de crecimiento.

## IDEA DE NEGOCIO

POWER KIDS GYM es una empresa que tiene como propósito fomentar la actividad física en niños de 6 a 12 años implementando diferentes programas para el aprendizaje de perspectivas, capacidades y habilidades en ellos. Esta empresa nace de las necesidades que exigen los niños en sus diferentes periodos de crecimiento. Nuestra empresa es una entidad denominada sociedad anónima simplificada (S.A.S). Está constituida por dos socios los cuales pueden ser personas naturales o jurídicas, es de carácter comercial, para su conformación el capital aportado por los dos socios será dividido en partes iguales. Se enfoca en el sector privado en estratos 4, 5 y 6.

La iniciativa de negocio parte de una opción de vida personal además satisface las necesidades que presenta los niños con respecto al ocio, entretenimiento, afecto, identidad y libertad.

Debido a que no se cuenta con los recursos económicos suficientes para brindar todos los servicios que se pretender ofrecer a la comunidad se iniciara con algunos de estos servicios que consideramos son los que generan mayor ingreso, para esto se realizara un préstamo bancario, otra opción es presentar el proyecto en diferentes licitaciones con el fin de tener el respaldo financiero necesario.

## FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La postura ética que acoge esta empresa es de carácter humanista, que busca frente a todos los entornos tener como valor central al ser humano y no al dinero o cualquier otra cosa y libertad del espíritu humano como fundamento de su autonomía, de su sentido y de su apertura al mundo. El hombre es su propio horizonte.

Con respecto a la competencia, esta empresa pretende una competencia sana, la cual le ofrezca libertad al cliente para que tenga el criterio de escoger sin obligación alguna, en cuanto a la parte empresarial se busca la transformación de la sociedad partiendo de las necesidades de los niños de forma humanista, el cliente será lo más importante para la empresa, se protegerá al cien por ciento su integridad física y emocional, en cuanto a la parte profesional se manejará un enfoque humanista exigiendo esto diariamente en nuestros futuros empleados.

## **MARCO REFERENCIAL**

Se implementara entonces la ley 1258 de 2008, por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada en Colombia, esta genera un nuevo panorama frente a la constitución de empresas en el país desde el punto de vista comercial, la cual tiene diferentes beneficios tales como puede ser constituida por uno o varios accionistas, sin importar que estos sean personas jurídicas o personas naturales, puede constituirse partiendo desde cualquier capital, el cual será otorgado por sus accionistas en partes iguales, su permanencia en el mercado podrá ser definida o indefinida, solo es necesario que tengan representante legal, no se exige otros órganos de administración tales como: asamblea de accionistas y junta directiva y no se exige tampoco que tengan un revisor fiscal, debido a que es una sociedad por acciones.

## CLIENTES

Los clientes potenciales de nuestra empresa son los niños de 5 a 12 años en el sector privado, es decir de estratos 4, 5 y 6 debido que solo en este sector los padres están interesados en cubrir cubrir las necesidades que demandan los niños en los diferentes periodos de crecimiento de estos, y además, invierte en estas necesidades por lo cual se descarta considerablemente los estratos inferiores porque no tienen los suficiente recursos económicos y además tienen por encima otras necesidades que cubrir.

Las necesidades que va cubrir nuestra empresa salen de los cambios físicos y fisiológicos (crecimiento psicomotor) que van adquiriendo los niños a medida que crecen en donde nosotros como empresa intervenimos para que estos procesos se realicen adecuadamente mediante diferentes programas que ayudaran a un buen desarrollo motor.

Inicialmente se distinguen que el desarrollo psicomotor es la madurez psicológica y muscular que tiene una persona, en este caso un niño. El desarrollo psicomotor es diferente en cada niño, sin embargo, es claro que él se presenta en el mismo orden en cada niño. Por eso se distinguen algunas necesidades según las etapas cronológicas (lactante-final primer año, primera infancia-hasta segundo año, preescolar-5 a 6 años y escolar de 6-12 años).

De los seis a los 8 años se debe trabajar el desarrollo de las posibilidades de control postural y respiratorio, Comienza a definirse la lateralidad, Independencia de los brazos en relación al tronco, Se fatigan rápidamente, Desequilibrios en la coordinación, Gran soltura, espontaneidad y gracia en los movimientos, Gran flexibilidad. A partir de aquí comienza sus retrocesos, Preciso y hábil, Consolidación de las habilidades motrices básicas, Intereses esencialmente lúdicos, Imitación.

Por ultimo de 8 a 12 años se trabajan necesidades como crecimiento muscular más lento, relajamiento global y segmentario, Aumento de coordinación y equilibrio, Independencia de brazos y piernas respecto al tronco, Espontaneidad de los movimientos, Aumento de la frecuencia de pasos (desarrollo de la velocidad máxima), Resistencia física, Esquema corporal, Independencia de la derecha respecto a la izquierda.

Teniendo en cuenta las necesidades motoras de los niños a trabajar se ofrecen los siguientes servicios para nuestros clientes más importantes (niños de 5 a 12 años) que postula el siguiente cuadro. Tienen un alto nivel de calidad ya que se preocupa por las necesidades según la edad.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	CLIENTE
Kinectsports	Con un Xbox 360 y kinect se reproducirá la modalidad de kinect sport (El juego es una colección de seis simulaciones de deportes y ocho mini-juegos, diseñado para demostrar las capacidades de detección de movimiento de Kinect.), con el fin de que este simulador que responde a los diferentes movimientos Estimula el sistema cardiovascular, la percepción del movimiento y reacción de los niños, por eso, será una clase de entretenimiento e interactiva, donde los niños podrán jugar y a la vez realizar ejercicio, mejorando su condición física	Esta modalidad va dirigida a niños y niñas de 6 a 12 años. Según la edad se pondrá la dificultad en el video juego (Básico,intermedio y avanzado).
	Esta es una sala de entretenimiento para los padres que quieran esperar en las instalaciones mientras que sus hijos utilizan los servicios del gimnasio.	Esta va dirigida a todos los papas de los niños y niñas.

<p>Zona wiffi</p>	<p>Aquí, los papas podrán traer sus portátiles, libros, escuchar música, relajarse, descansar y adelantar actividades que requieran hacer.</p> <p>Es una zona que esta apartada del espacio de donde se encuentran nuestros clientes principales.</p>	
<p>Zona Play</p>	<p>Esta zona de entrenamiento funcional dirigido a los niños y niñas es el lugar principal del gimnasio donde estarán ubicados materiales funcionales como balones suizos, bandas, colchonetas, bases inestables, aros, etc. El entrenamiento funcional para niños reúne características especiales como aspectos básicos de la gimnasia para desarrollar la fuerza, la resistencia y la potencia. Aquí los niños encontraran sus fichas de entrenamiento y serán guiados por un docente especializado en el área de entrenamiento funcional.</p>	<p>Esta modalidad va dirigida a niños y niñas de 6 a 12 años.</p>

## CANALES

Primeramente se va dar a conocer los productos y servicios por medio de el logo representa dos niños en movimiento dado que nuestro gimnasio busca atender las necesidades motoras entre los 6 a 12 años por medio de la actividad físicas y el fitness. También se tiene el slogan *El señor es mi fuerza y mi alegría* Se escoge este eslogan por que representa la esencia de nuestra empresa dado a que se estará acompañando al desarrollo y crecimiento de los niños a través de la estimulación motora, y el fomento de hábitos saludables. Por ultimo tenemos la tarjeta de presentación que muestra los datos dela compañía



Otros medio de físicos son tarjetas corporativas con nuestros datos, volantes para los colegios cercanos al gimnasio, tarde de cortesía para que los niños y sus padres conozcan nuestros servicios. También se tienen los medios virtuales que son nuestra propia página web, Facebook, twitter e instagram.

Para continuar vamos ayudar a los clientes potenciales a evaluar los productos o servicios a través de recursos físicos con un formato llamado OYS (Opiniones y Sugerencias), para nosotros es muy importante saber que piensan nuestros clientes acerca de nuestros servicios, es por esto que por medio del formato OYS tendremos en cuenta las sugerencias tanto de los padres como de los niños, para ser cada vez mejores en cuanto a la prestación de nuestros servicios y la innovación.

También habrá un mural solo para los niños donde allí ellos escribirán o dibujaran lo que quieran, allí podrán manifestar y expresar todos sus sentimientos, esta es una forma creativa para comprender e interpretar los gustos de los niños. Se harán talleres lúdicos, trimestralmente para que los niños por medio de diferentes actividades según la edad expresen como les ha parecido el servicio.

Por el lado virtual en la página web se va hacer una sección denominada sugerencias, para que expresen sus inquietudes.

Para posibilitar la compra de los clientes tendrán diferentes alternativas para pagar nuestro servicio de forma virtual habrán transacción en línea por medio de la página web y físicamente directo en el gimnasio en la taquilla de información y recaudos, podrán pagar con tarjeta de crédito, tarjeta débito, efectivo o en el banco con el número de cuenta de la empresa.

Vamos a proporcionar valor a los clientes por medio de las promociones, es decir que, los clientes que cancelen la mensualidad tendrán una cortesía de 5 días más, Los clientes que cancelen el trimestre tendrán cortesía de 10 días de gimnasio, también hacer convenios con los jardines y colegios cercanos, acercándonos por medio de una propuesta directa al líder del colegio y ellos decidan sin tomar nuestra propuesta o no, que consiste en dar un 15% de descuento si se afilian por medio de la entidad educativa. Se ofrecerán otros servicios como ruta y además se tendrá una zona especial denominada zona wifi con el fin de generar un espacio para que los papas puedan realizar trabajos, leer, escuchar música, etc., mientras sus hijos disfrutaban de los servicios

Finalmente para garantizar la satisfacción de nuestros clientes los padres que cancelen 6 meses tendrán adicional la valoración médica con deportólogo y nutrición sin ningún costo, a su vez ofrecer otros programas por permanencia y por ciclos de edad, además se harán fiestas infantiles según las temáticas que se manejen en el mes (mes de los niños, torneo de disfraces, amor y amistades, el día de la madre, etc.) o fiestas de cumpleaños. (Chiquitecas)

## VALOR AÑADIDO

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	CLIENTE
Kinect Sports	<p>Con un Xbox 360 y kinect se reproducirá la modalidad de kinect sport (El juego es una colección de seis simulaciones de deportes y ocho mini-juegos, diseñado para demostrar las capacidades de detección de movimiento de Kinect.), con el fin de que este simulador que responde a los diferentes movimientos.</p> <p>Estimula el sistema cardiovascular, la percepción del movimiento y reacción de los niños, por eso, será una clase de entretenimiento e interactiva, donde los niños podrán jugar y a la vez realizar ejercicio, mejorando su condición física.</p>	<p>Esta modalidad va dirigida a niños y niñas de 6 a 12 años.</p> <p>Según la edad se pondrá la dificultad en el video juego (básico,intermedio y avanzado).</p>
Zona wiffi	Esta es una sala de entretenimiento para los padres que quieren esperar en las instalaciones mientras que sus hijos utilizan los servicios del gimnasio.	Va dirigida a todos los papas de los niños y niñas.

	<p>Aquí, los papas podrán traer sus portátiles, libros, escuchar música, relajarse, descansar y adelantar actividades que requieran hacer.</p> <p>Es una zona que esta apartada del espacio de donde se encuentran nuestros clientes principales.</p>	
Zona Play	<p>Esta zona de entrenamiento funcional dirigido a los niños y niñas es el lugar principal del gimnasio donde estarán ubicados materiales funcionales como balones suizos, bandas, colchonetas, bases inestables, aros, etc. El entrenamiento funcional para niños reúne características especiales como aspectos básicos de la gimnasia para desarrollar la fuerza, la resistencia y la potencia. Aquí los niños encontraran sus fichas de entrenamiento y serán guiados por un docente especializado en el área de entrenamiento funcional.</p>	<p>Esta modalidad va dirigida a niños y niñas de 6 a 12 años.</p>

SERVICIO	VALOR AÑADIDO
Kinect Sports	En esta modalidad de clase los niños y niñas contarán con la asesoría de un profesional en el área que no se limitará solo a dirigir el juego sino hacer los debidos estiramientos y calentamientos antes y después de la actividad física realizando también circuitos de entrenamiento según la modalidad deportiva.
Zona wiffi	Esta es una zona que en ninguna parte de la competencia se ofrece además que le brinda a todos los compradores potenciales tener un espacio de esparcimiento y relajación mientras sus hijos gozan de los servicios.
Zona Play	Es una zona que innova con el entrenamiento funcional en niños que es algo nuevo en este momento para adultos, lo diferente es que lo adecuamos a las diferentes edades de los niños.

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

### Factores

- ✓ **Factores físico geográficos** : La localidad de Suba está ubicada en el sector noroccidental de la ciudad; limita al norte con el municipio de Chía; al sur con la localidad de Engativá; al oriente con la localidad de Usaquén y al occidente con el municipio de Cota2. Esta localidad se divide en 1162 barrios3, organizados en 12 UPZ y una UPR, y tiene una extensión de 10.058,2 hectáreas (Ha), de las cuales la mayor parte corresponde a suelo urbano 6.270,74 Ha, 559,22 protegidas, mientras que el suelo rural abarca 3.787,50 Ha, con 910,50 Ha, protegidas. La UPZ más extensa es Niza (757 Ha) seguida de Tibabuyes (726 Ha), Rincón (710 Ha), La Academia. De acuerdo con las proyecciones de población realizadas a partir del Censo General de 20057, la población de Bogotá para 2011 es de 7.467.804 personas y la de Suba de 1.068.932, lo que representa el 14,3% de los habitantes del Distrito Capital. Se estima que la distribución por género es de 506.406 hombres y 562.708 mujeres. Se proyecta un aumento de la población del 9.9% de 2011 a 2015, tasa de

crecimiento de más del doble de la ciudad (5,5%), lo que resulta en 1.174.736 habitantes en 2015 en la localidad.

En relación con la distribución de la población por grupos de edad, las personas entre 0 y 14 años representan el 23,6%; entre 15 y 34 años, el 34,3%; entre 35 y 59, el 32,7% y mayores de 60 el 9,4%, Para 2015 se proyecta una disminución de la población infantil y joven, que pasará a representar el 22,2% (de 0 a 15 años).

COD_LOC	NOMB_LOC	TASA DE MORTALIDAD INFANTIL (POR MIL)	
		2005-2010	2010-2015
1	Usaquén	16,11	13,77
2	Chapinero	12,60	11,21
3	Santa Fe	19,57	16,29
4	San Cristóbal	18,40	15,47
5	Usme	19,04	16,14
6	Tunjuelito	17,28	14,67
7	Bosa	18,18	15,55
8	Kennedy	17,64	15,03
9	Fontibón	11,86	10,85
10	Engativá	15,31	13,06
11	Suba	14,77	12,69
12	Barrios Unidos	14,28	12,28
13	Teusaquillo	12,11	11,04
14	Los Mártires	16,90	14,83
15	Antonio Nariño	14,17	12,48
16	Puente Aranda	14,68	12,56
17	La Candelaria	17,83	15,05
18	Rafael Uribe Uribe	18,32	15,36
19	Ciudad Bolívar	20,58	17,25
20	Sumapaz	21,44	18,97
	<b>Bogotá</b>	<b>16,80</b>	<b>14,30</b>

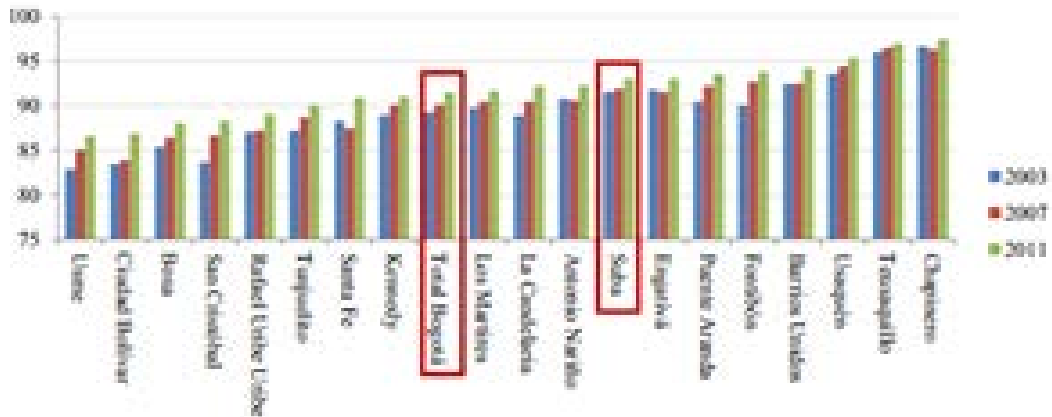
- ✓ **Factores socioeconómicos:** De acuerdo con los resultados del Censo 2005 del DANE, el total de hogares particulares censados en Suba corresponde a 266.615, de los cuales 7.942 (3,0%) tiene alguna actividad económica al interior de los mismos. Resultado que es inferior al de Bogotá (4.2%).

Por unidades de planeamiento zonal – UPZ, se destaca Rural Suba 4,5%, La Floresta 3,8% y El Rincón 3,7%, las cuales en conjunto representan 3.092 (38.9%) de los hogares con alguna actividad económica dentro de la localidad.

De los 26.897 establecimientos económicos censados en el 2005 en la localidad

de Suba, el 9,7% se dedican a la industria, el 41,9% al comercio, el 38,7% a servicios, el 8,1% a otras actividades y el 0,2% estaban desocupados. Sector comercio. Las unidades de planeamiento zonal que predominan para la actividad.

- ✓ comercio son: Tibabuyes, El Rincón y El Prado.
- ✓ Sector servicios. Las unidades de planeamiento zonal que ocupan el primer lugar para esta actividad son: La Academia, La Alhambra y La Floresta.



La localidad de Suba tiene 1.018.629 habitantes, los cuales representan el 14,0% del total de población de Bogotá. Por estrato socioeconómico se tiene que del total de habitantes de Suba para el 2009, el 45,3% se encuentra en el estrato bajo, el 33,6% en el medio-bajo, el 9,9% en el medio, el 8,9% en el medio-alto, el 1,0% clasificado sin estrato, el 0,9% en el alto y el 0,3% en el bajo-bajo.

Teniendo en cuenta los resultados arrojados por el DANE en los estratos medio alto (8.9%) y alto (0,9) nos muestra que nuestro nicho de mercado comprende a 99. 825.642 personas de 1.018.629

## RELACIÓN CON CLIENTES

Se realizara publicidad a través de la percepción por medio de la marca go kids y logo de los dos niños en movimientos, además se pondrán pancartas, folletos, tarjetas de presentación y video publicitario en YouTube.

Como estrategias de venta realizaremos diferentes actividades en lugares públicos que llamen la atención de los clientes y se sientan atraídos por nuestros planes por ejemplo usaremos camisetas con nuestro logo y slogan y realizar una clase de rumba aeróbicos para niños y papás que permitan robar la atención de las personas que transitan por ese sector y de este modo pregunten a cerca de nuestros servicios, se les darán premios, además que al montar la empresa habrá promociones para los que ingresen y así se capturen, fidelicen y atraigan la mayor cantidad de clientes.

Ser más específicos nuestra estrategia estará basa en las 4PS que significan precio: luchar por ser el productor líder en costos en la industria (El esfuerzo por ser productor de bajo costo) producto: la diferenciación del producto que se ofrece respecto al de los rivales (Estrategia de diferenciación, valor agregado); plaza: se refiere al lugar donde se vende el producto en este caso será en el mismo gimnasio y por último la promoción: es la publicidad que se le va realizar al producto.

Vamos a proporcionar valor a los clientes por medio de las promociones, es decir que, los clientes que cancelen la mensualidad tendrán una cortesía de 5 días más, Los clientes que cancelen el trimestre tendrán cortesía de 10 días de gimnasio, también hacer convenios con los jardines y colegios cercanos, acercándonos por medio de una propuesta directa al líder del colegio y ellos decidan sin tomar nuestra propuesta o no, que consiste en dar un 15% de descuento si se afilian por medio de la entidad educativa. Se ofrecerán otros servicios como ruta y además se tendrá una zona especial denomina zona wiffi con el fin de generar un espacio para que los papas puedan realizar trabajos, leer, escuchar música, etc., mientras sus hijos disfrutan de los servicios.

La relación que buscan nuestros clientes es suscripción ya que solo se suscriben al servicio y lo obtienen. Debido a que es una empresa del sector privado dirigida a estratos 4, 5 y 6 su costo es alto pero asequible para estos estratos.

## INGRESOS

La actual competencia en Bogotá es gimboore, fitness infantil y bodytech kids los cuales tienen servicios de natación, gimnasia, patinaje estimulación temprana, manejo de motricidad fina, yoga y maquinas cardio vasculares; manejan precios altos y la calidad de los servicios es buena. La ubicación actual de estos gimnasios es en centros comerciales y especialmente en la zona norte de Bogotá. Las formas de ventas son directas ya que las personas se tienen que dirigir al gimnasio.

Para el estudio de mercado se realizaron a padres de niños y a estos niños entre los 6 y los 12 años

- ✓ ¿Sabe algo usted a cerca de gimnasios para niños entre los 6 y los 12 años?  
Si No
- ✓ ¿conoce sobre alguno de estos servicios?  
Entrenamiento funcional  
Juegos deportivos con Kinect  
Streaching  
Gimnasia  
Yoga  
Pilates
- ✓ ¿Considera que realizar actividades con videojuegos activos son beneficiosas y llamativas para los niños?  
Si No
- ✓ ¿Considera que realizar yoga es beneficioso y llamativas para los niños?  
Si No
- ✓ ¿Considera que realizar yoga es beneficioso y llamativas para los niños?  
Si No
- ✓ ¿Considera que realizar streaching es beneficioso y llamativas para los niños?  
Si No

- ✓ ¿Considera que realizar Pilates es beneficioso y llamativas para los niños?  
Si No
- ✓ ¿Qué servicios le gustaría que prestara un gimnasio para niños?

### Resultados

Entrevistados	Respuestas positivas	Respuestas negativas	Respuesta abierta
20	108	12	Enseñanza de deportes, natación, recreación, clases de rumba espacio para apoyo de tareas del colegio

Productos, costos, en que son fuertes, debilidades.

SERVICIO	PRECIO	JUSTIFICACIÓN
Kinect Sports	150000 mensuales	Es una aproximación al precio de la competencia pero en un menor valor teniendo en cuenta los gastos del servicio.
Zona wiffi		Este servicio no tendrá ningún costo ya que es un servicio para que los padres tengan un momento para adelantar sus trabajos. Y es un valor añadido que se tiene en la empresa.
Zona Play	200000 mensuales	Es una aproximación al precio de la competencia pero en un menor valor teniendo en cuenta los gastos del servicio.
Paquete (los tres servicios anteriores)	300000 mensuales	En este servicio al adquirirlo obtendrá un descuento ya que si adquiere los servicios individualmente le saldrá por un mayor precio.

Las estrategias que tomamos es mirar los precios de la competencia y tomamos unos precios menores a ellos y también se observó que gastos tiene cada servicio y tomarlos para poder obtener una ganancia en cada uno.

Esperamos vender 50 planes mensuales para iniciar cada uno con un costo de 300.000 que incluye la totalidad de los servicios; debido a que va dirigido a estratos 5 y 6, estaremos ubicados en un sector aledaño a la competencia, se incrementa la posibilidad de que cumpla totalmente esta meta, además nuestros servicios son innovadores y diferentes a los que ofrece nuestra competencia.

El valor que se tiene son:

1. Profesionales capacitados y competentes para cada área de servicios que se presta.
2. Servicios que no están en el mercado.
3. Instalaciones adecuadas para cada servicio.
4. Buena atención al cliente para que se sientan cómodos.

**TABLA DE COSTOS Y GASTO**

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
bolas de fitball	30.000	20	\$ 600.000
lazos	5.000	20	\$ 100.000
equipo de sonido	350.000	2	\$ 700.000
teléfonos	80.000	2	\$ 160.000
computadores	1.200.000	2	\$ 2.400.000
colchonetas plegables	40.000	20	\$ 800.000
lockers	130.000	3	\$ 390.000
sillas	30.000	15	\$ 450.000
espejos	50.000	5	\$ 250.000
mesas	40.000	15	\$ 600.000
cilindros	30.000	4	\$ 120.000
Xbox 360	1.200.000	13	\$ 15.600.000
planos inclinados	50.000	6	\$ 300.000
colchones de seguridad	100.000	5	\$ 500.000
colchoneta sencilla	40.000	20	\$ 800.000
aros	3.000	20	\$ 60.000
colchonetas de estimulación temprana	1.000.000	1	\$ 1.000.000
conos	3.000	20	\$ 60.000
tapetes didácticos	25.000	20	\$ 500.000
televisores	600.000	13	\$ 7.800.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>			\$ 33.190.000
<b>Costos Variables</b>			
Salario de personal administrativo	1.000.000	3	\$ 3.000.000
salario de entrenadores	650.000	6	\$ 3.900.000
<b>Total Costos Variables Unitario</b>	1.650.000		\$ 6.900.000
<b>Gastos fijos</b>			
arriendo local	2.500.000	1	\$ 2.500.000
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS</b>			\$ 35.690.000
<b>Gastos Variables</b>			
servicios	800.000	2	\$ 1.600.000
internet	200.000	2	\$ 400.000
Publicidad	500.000	5	\$ 2.500.000
<b>TOTAL DE GASTOS VARIABLES</b>			\$ 4.500.000
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES</b>			\$ 11.400.000
<b>Inversión Inicial</b>			
Precio de Venta	300.000	1	\$ 300.000
Ingresos	300.000	50	\$ 15.000.000
<b>Punto de Equilibrio</b>	180		

## RECURSOS CLAVE

Dentro de los recursos clave en nuestra empresa tenemos recursos físicos como las instalaciones e implementos para dictar las clases y también recursos humanos como todo el personal necesario para administrar, entrenar, y manejar los ingresos de la empresa.

Un recurso costoso es la instalación del gimnasio en el sector de la localidad de suba, ya que el cobro mensual tiende a ser elevado por estar en la Boyacá entre 80 y 170. Los estudios según en DANE explican que los estratos en este sector oscilan entre 5 y 6.

Nuestro recurso clave más costoso es la inversión inicial para el gimnasio que está por encima de los 40 millones de pesos lo que nos propone como meta empezar con 180 inscritos para recuperar lo invertido y tener un punto de equilibrio y no quedar en pérdidas.

Un recurso clave que requiere de un costo mensual es el pago de los salarios a los empleados del gimnasio.

### **RECURSO HUMANO:**

<b>PERSONAL</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>EXPERIENCIA</b>
2 Profesionales de cultura física	Debe tener conocimientos en administración de empresas o áreas deportivas. Son profesionales que deben tener conocimientos en entrenamiento deportivo, pedagogía y experiencia con clases de aprendizaje motor para niños.	Experiencia mínima de 2 año en entrenamiento deportivo y administración deportiva
1 Medico deportólogo	Médico especialista en tratamientos para personas que desarrollan actividad	3 años de experiencia ejerciendo medicina deportiva en niños.

	física de manera sostenida especializado además en niños.	
1 nutricionista	Persona que tenga conocimiento en nutrición para niños capaz de generar dietas y una nutrición recomendada según las necesidades de cada niño	3 años de experiencia en nutrición para niños.
2 profesionales de cultura física, educación física o afines.	Capacitado para el desarrollo de propuestas metodológicas que intervengan en procesos relacionados con el rendimiento y argumentos técnico tácticos de una disciplina deportiva. Deberán tener conocimientos específicos en clases grupales, entrenamiento físico y certificación en entrenamiento.	3 años de experiencia en entrenamiento para niños o clases grupales.
2 vigilantes	Aptitud física y capacidad psíquica para ejercer las funciones propias del puesto de trabajo. En materia de seguridad, Técnicas de autocontrol, conocimientos sobre el uso de determinadas herramientas de defensa, etc.	2 años de experiencia en seguridad.

1 recepcionista	Atender con calidad, eficiencia, amabilidad a las visitas y canalizarlas con quien corresponda. Contestar y transferir llamadas telefónicas; Recibir y distribuir oportunamente la correspondencia local. Controlar los Espacios para reuniones en oficinas de Apoyo. Rectificar inscripciones del gym.	2 años de experiencia.
2 aseadoras	Personas que hagan el aseo y mantengan el lugar limpio, que conozcan del cuidado de los implementos que se usan en el gimnasio.	Mínimo 1 años de experiencia.
1 control de edificios	Personas capaz de mantener el control del sonido, bodegas de material y demás.	Mínimo 1 año de experiencia.

**RECURSOS FISICOS:**

<b>ESCENARIO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>PRESENTACIÓN IMPACTO</b>
<b>KINED SPORTS</b>	1 salón amplio con capacidad de albergar 13 televisores con su respectivo Kinect y espacio para desplazamiento y movimiento.	Localidad de suba entre 106 a 170 con Boyacá o suba.	Sera un lugar pintado con colores llamativos para los niños como Azul, Rosado, Rojo, Anaranjado, Verde y fucsia. Se tendrá una constante ambientación con diferentes olores para cada salón.
<b>ZONA WIFFI</b>	1 salón que tenga la capacidad de tener 6 computadores con 5 escritorios con respectiva silla y una sala de estar + televisor y biblioteca.		
<b>ZONA PLAY</b>	2 Salones bastante amplios. El más grande; para realizar los diferentes circuitos funcionales, clases grupales y demás.		
<b>PARQUEDERO</b>	1 Espacio amplio con capacidad de recibir a 15 carros. O si no se hará un convenio con uno cercano.		Estará al lado del gimnasio con pintado con los colores que lo representan

## **RECURSOS INTELECTUALES**

POWER KIDS GYM es una empresa que tiene como propósito fomentar la actividad física en niños de 6 a 12 años implementando diferentes programas para el aprendizaje de perspectivas, capacidades y habilidades en ellos. Los profesionales deben tener certificación, ser profesionales y experiencia mínima de 2 años en psicomotricidad para niños, clases grupales, pedagogía y clases de deportes además en entrenamiento funcional.

Las necesidades que presentan los niños con respecto al ocio, entretenimiento, afecto, identidad y libertad.

Será un gimnasio de Fitness para niños donde podrán disfrutar de diversas clases grupales teniendo en cuenta las necesidades motoras de los niños a trabajar se ofrecen los siguientes servicios para nuestros clientes más importantes (niños de 6 a 12 años) que postula el siguiente cuadro. Tienen un alto nivel de calidad ya que se preocupa por las necesidades según la edad.

## ACTIVIDADES CLAVE

Se busca suplir las necesidades que están relacionadas con el desarrollo motor del niño entre de los 6 y los 12 años.

Las necesidades que va cubrir nuestra empresa salen de los cambios físicos y fisiológicos (crecimiento psicomotor) que van adquiriendo los niños a medida que crecen en donde nosotros como empresa intervenimos para que estos procesos se realicen adecuadamente mediante diferentes programas que ayudaran a un buen desarrollo motor.

Inicialmente se distinguen que el desarrollo psicomotor es la madurez psicológica y muscular que tiene una persona, en este caso un niño. El desarrollo psicomotor es diferente en cada niño, sin embargo, es claro que él se presenta en el mismo orden en cada niño. Por eso se distinguen algunas necesidades según las etapas cronológicas (lactante-final primer año, primera infancia-hasta segundo año, preescolar-5 a 6 años y escolar de 6-12 años).

Las Actividades clave más caras son El plan que se adquiere por consistencia después de un año, ya que este incluye medico deportólogo y nutricionista gratis. El plan que se adquiere desde el principio con medico deportólogo y nutricionista es el más caro en nuestro servicio. Al ingresar al gimnasio se les va ofertar a los clientes una clase gratis para que conozcan de los servicios y decidan si adquieren o no el servicio, la idea de esto es atraer clientes pero en caso de que no ingresen estamos perdiendo cierto porcentaje de tiempo y dinero que se le paga a los profesores porque es totalmente gratis esta clase. La clase de Kinect es una de las más costosas por la tecnología, el gasto de los servicios como luz, y mantenimiento y uso del producto que tiene una vida de un menor a los demás implementos.

## ASOCIACIONES CLAVE

La empresa se conforma por tres socios, los cuales aportan un capital económico determinado. Nos asociaremos con una empresa que nos venda los implementos de entrenamiento funcional (gymnova) que no ofrece un mantenimiento postvent.

Tendremos una asociación con Nike o Adidas realizando una contraparte donde se adecuara un espacio para la venta de su marca de tal manera que ellos nos proporcionen un descuento en sus productos; se realiza una asociación con jardines infantiles del sector a las instalaciones para que lleven a los niños, se les dará un porcentaje de dinero a los colegios y jardines privados que hagan convenio con nosotros.

<b>PROVEEDORES</b>					
<b>NOMBRE PROVEEDOR</b>	<b>RECURSO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>CELULAR</b>	<b>CORREO</b>
Juan Pablo Malagon	Implementos Deportivos	C Y J SUPPLIES	3108149325	3002185191	<a href="mailto:jycsupplies@gmail.com">jycsupplies@gmail.com</a>
	Implementos Deportivos	Global Sports	3402382 - 3384709		<a href="mailto:Globalsports4@hotmail.com">Globalsports4@hotmail.com</a>
Diego Moreno	Uniformes	FSS	3451758	3108196567	<a href="mailto:dimario59@hotmail.com">dimario59@hotmail.com</a>
Diego	Implementos Deportivos	Diedi LTDA	436 26 05	3168261131	<a href="mailto:diediltda@hotmail.com">diediltda@hotmail.com</a>
Exito Claro	Tecnologia	Exito Claro	343 0070.		<a href="http://Exito.com">Éxito.com</a>
admecol ltda	Sillas y muebles	admecol ltda	205 0186	767 6761	<a href="mailto:admecolltda@hotmail.com">admecolltda@hotmail.com</a>

# **TABLA DE ACTIVOS Y PASIVOS**

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>bolas de fitball</b>	30.000	20	\$ 600.000	1	\$ 600.000
<b>Lazos</b>	5.000	20	\$ 100.000	1	\$ 100.000
<b>equipo de sonido</b>	350.000	2	\$ 700.000	1	\$ 700.000
<b>Teléfonos</b>	80.000	2	\$ 160.000	1	\$ 160.000
<b>Computadores</b>	1.200.000	2	\$ 2.400.000	1	\$ 2.400.000
<b>colchonetas plegables</b>	40.000	20	\$ 800.000	1	\$ 800.000
<b>Lokers</b>	130.000	3	\$ 390.000	1	\$ 390.000
<b>Sillas</b>	30.000	15	\$ 450.000	1	\$ 450.000
<b>Espejos</b>	50.000	5	\$ 250.000	1	\$ 250.000
<b>Mesas</b>	40.000	15	\$ 600.000	1	\$ 600.000
<b>Cilindros</b>	30.000	4	\$ 120.000	1	\$ 120.000
<b>Xbox 360</b>	1.200.000	13	\$ 15.600.000	1	\$ 15.600.000
<b>Planos inclinados</b>	50.000	6	\$ 300.000	1	\$ 300.000
<b>colchones de seguridad</b>	100.000	5	\$ 500.000	1	\$ 500.000
<b>colchoneta sencilla</b>	40.000	20	\$ 800.000	1	\$ 800.000
<b>aros</b>	3.000	20	\$ 60.000	1	\$ 60.000
<b>colchonetas de estimulación temprana</b>	1.000.000	1	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
<b>Conos</b>	3.000	20	\$ 60.000	1	\$ 60.000
<b>tapetes didácticos</b>	25.000	20	\$ 500.000	1	\$ 500.000

<b>Mensualidad</b>	300.000	55	\$	12	\$
			16.500.000		198.000.000
<b>Televisores</b>	600.000	13	\$	1	\$
			7.800.000		7.800.000
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			\$		\$
			49.690.000		231.190.000
<b>PASIVOS</b>					
<b>Salario de personal administrativo</b>	1.000.000	3	\$	12	\$
			3.000.000		36.000.000
<b>salario de entrenadores</b>	650.000	5	\$	12	\$
			3.250.000		39.000.000
<b>Salario seguridad</b>	800.000	2	\$	12	\$
			1.600.000		19.200.000
<b>salario recepcionistas</b>	800.000	2	\$	12	\$
			1.600.000		19.200.000
<b>arriendo local</b>	2.500.000	1	\$	12	\$
			2.500.000		30.000.000
<b>Servicios</b>	800.000	1	\$	12	\$
			800.000		9.600.000
<b>Internet</b>	200.000	1	\$	12	\$
			200.000		2.400.000
<b>Publicidad</b>	500.000	1	\$	12	\$
			500.000		6.000.000
<b>TOTAL PASIVOS</b>			\$		\$
			13.450.000		161.400.000
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>Inversión inicial</b>	20.000.000	3	\$	1	\$
			60.000.000		60.000.000
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			\$		\$
			60.000.000		

# **LIENZO CANVAS**

## ASOCIACIONES CLAVE

Elementos deportivos

Global Sports

C Y J SUPPLIES

Diedi LTDA

Ropa deportiva

FSS

Diseño y publicidad

404 estudio



## ACTIVIDADES CLAVE

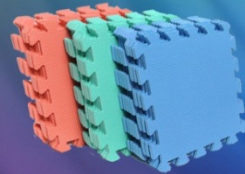
Zona Flow

Zona play

Zona wifi



## RECURSOS CLAVE:



## PROPUESTA DE VALOR

En Power Kids Gym generamos servicios con calidad

haciendo sentir a nuestros usuarios como en casa.

Estamos comprometidos con el desarrollo y bienestar

de los niños. Presentamos

soluciones a nuestros clientes en la forma de pago y precios

cómodos e inferiores a los de la competencia, innovando en la

oferta de nuestros

servicios



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nos posicionaremos como uno

de los mejores medios para el desarrollo y progreso de

niños y padres, será de

asistencia personal ya que

se manejaran grupos

pequeños de edades

especificas para la

realización de las diferentes

actividades.

## SEGMENTO DE MERCADO

Nuestros clientes directos son los padres de los niños de estratos

4, 5 y 6, de la localidad de suba,

siendo la actividad o el servicio encaminado directamente al niño

quien es el que utiliza

dicho servicio



## ESTRUCTURA DE COSTOS

Recursos Humanos

Recursos Físicos

Recursos Intelectuales



Power Kids Gym

## CANALES

## FUENTE DE INGRESOS

Nuestra fuente de

ingreso será por cuota de suscripción, ya que el cliente

pagara una mensualidad que tiene un costo de \$300.000 y

de acuerdo a esta se ofrecerán diferentes servicios.