



ATHLETIC ACTIVE'S

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Arnold Alexis Brand Silva

2212608

Miguel Angel Rojas Tovar

2221445

Asesor:

Luis Alejandro Diaz Zabaleta

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2021

TABLA DE CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>NOMBRE</u>	3
<u>LOGOTIPO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	3
<u>CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	4
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	4
REFERENCIAS	5

INTRODUCCIÓN

NOMBRE: Athletic active's

Athletic Active's llega con la idea de mejorar la condición física de los jóvenes, adultos y personas con algún tipo de lesión, esta idea va encaminada a la prevención y rehabilitación de lesiones músculo-esqueléticas mediante el trabajo de musculación y adaptación con entrenamientos personalizados y semi personalizados. Al ser profesionales de Cultura Física Deporte y Recreación tenemos el conocimiento acerca de las diferentes formas de entrenamiento como lo son entrenamiento tradicional, entrenamiento funcional, entrenamiento en suspensión (TRX), entre otros, además poseemos el conocimiento sobre los diferentes tipos de lesiones, traumas y su debido procedimiento para la recuperación mediante sesiones de terapia, masajes, uso del vendaje Neuromuscular, etc. y la experiencia

Athletic Active's surge de las necesidades generadas por la pandemia, y la mala praxis de algunos deportes o rutinas de entrenamiento ya que se evidenció por medio de noticias que las personas han decidido quedarse en casa realizando rutinas de ejercicio recomendadas por los llamados Influencers, los cuales en su mayoría no cuentan con los conocimientos teóricos necesarios para planificar, dosificar y ejecutar planes de entrenamiento acordes a los diferentes tipos de población

Con la ayuda de la Universidad Santo Tomás tenemos los conocimientos adecuados acerca de la biomecánica del cuerpo, del cómo se realiza la forma correcta de realizar una Evaluación funcional al usuario, lo anterior refiriéndonos a una evaluación general de los usuarios que acudiran a nosotros y contamos con la experiencia en deportes alternativos que buscan brindar una experiencia diferente e innovadora, Entrenamiento Personalizados, Grupales y los conocimientos como lo son traumatología y rehabilitación deportiva, masajes deportivos

Logo



Athletic Active's quiere unir el deporte y los conocimientos formativos de profesionales preparados para brindar un servicio de calidad a los usuarios por lo tanto buscamos plasmar esto en nuestro logo, al deportista en primer plano demostrando que él es nuestro principal objetivo, atrás de él se puede observar las letras A que son las iniciales de nuestro centro de acondicionamiento utilizando una paleta de colores que evocan tranquilidad, tratamiento y visualización de las metas como lo es el color azul y el rojo para provocar la descarga de adrenalina y ansias de lograr los objetivos propuestos, también se puede evidenciar en la letra A una pequeña ilusión óptica parecida a un rayo que en realidad significa un trauma (fractura, rotura, esguinces , etc) por eso se finaliza con color azul para dar a entender que un profesional de Athletic Active's estará en constante acompañamiento en el proceso de rehabilitación y acondicionamiento y se finaliza el logo con la reafirmación de nuestro nombre

Slogan

Athletic Active`s go safe or go home (ve a lo seguro o ve a casa)

representa la idea que Athletic Active`s tiene de que el entrenamiento debe hacerse con seguridad para evitar lesionar al usuario o agravar las lesiones previas ya existentes, el lema go safe or go home es nuestra manera de demostrar que sí se pueden realizar entrenamientos de calidad con profesionales altamente capacitados en beneficio mejorar la condición física y deportiva a los usuarios como también calidad de vida de las personas.

MISIÓN

Somos una empresa encargada de brindar el mejor servicio de acondicionamiento físico, prevención de salud y rehabilitación deportiva de una manera eficiente, oportuna y en la cual las personas se puedan sentir cómodas, para lograr una evolución en los servicios de entrenamiento para mejorar su estilo de vida y asegurar un retorno óptimo a las actividades recreo-deportivas. de igual manera Athletic Active`s busca promover en los atleta, usuarios y deportistas la práctica de ejercicio físico y generar conciencia de una adecuada alimentación y un buen proceso de entrenamiento para la salud; esto generado por el acompañamiento que realiza los profesionales de Athletic Active`s a su usuarios generando programas y servicios ofrecidos por la empresa. Nuestra empresa está encargada por profesionales de Cultura Física Deporte y Recreación y busca brindar a todos nuestros profesionales un ambiente cómodo y proactivo para generar un desarrollo de las habilidades de forma eficiente logrando un compromiso de responsabilidad y de servicio social.

VISIÓN

Crear un espacio de Acondicionamiento físico y de rehabilitación único que nos permita posicionarnos en el año 2026 como una de las mejores empresas de servicios de acondicionamiento físico, prevención de lesiones y rehabilitación deportiva, generando un impacto importante en las personas brindándoles una mejora en su autoestima y su crecimiento personal, buscamos iniciar en Bogotá con diferentes alternativas de trabajo y un acompañamiento necesario para los usuarios y así lograr posicionarnos en diferentes sectores del país, para llegar a esto contamos con un equipo de trabajo bien organizado y puntual.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Nosotros al ser profesionales de la Universidad Santo Tomás y tener una formación humanista tenemos el conocimiento de qué los usuarios se desarrollan en diferentes ámbitos sociales por lo tanto debemos contar con profesionales **íntegros que fomenten respeto y motivación** para que así se puedan cumplir con las expectativas que ellos requieran ya que están poniendo su salud mental y física en nuestras manos y así Athletic Active's generara un sentimiento de felicidad y **autoconfianza en ellos**, además de proporcionar un ambiente de desarrollo seguro en el cual se satisfagan las necesidades propias de la población a intervenir **buscando una empatía** teniendo en cuenta su realidad social, no solo buscamos generar un negocio rentable sino que también queremos agregar soluciones innovadoras a nuestra idea de negocio con el fin de promover el **desarrollo íntegro de las personas** permitiéndoles llevar una vida digna resolviendo una problemática social del entorno en el que nos ubicamos.

basándonos en lo anterior queremos ser empresa integral que busca trabajar de primera mano con las personas proporcionándoles un entrenamiento seguro y que les permita alcanzar sus objetivos de la mejor manera anteponiendo siempre el bienestar de los usuarios por encima de todo volviéndonos una amiga en el proceso ya sea de rehabilitación o del acondicionamiento físico o deportivo, además de brindar las herramientas y los espacios necesarios para que estos puedan sentirse cómodos y con la seguridad de que un equipo profesional los va a apoyar en todo momento.

MARCO REFERENCIAL

Tipo de empresa:

Athletic Actives es una empresa (S.A.S.)

Esta empresa se quiere conformar por medio de un contrato unilateral constituido un documento privado, consta de una naturaleza comercial, y para registrarse en la cámara de comercio necesita una autenticación previa, esta sea un documento de constitución en el cual aparezcan quienes le hacen partícipe de la constitución de la empresa, y la autenticación se hace mediante un apoderado.

Leyes que rigen a “Athletic Active’s”

la primera Ley que rige a athletic es la 181 de Enero 18 de 1995 la cual nos menciona “Que el fomento al deporte, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación física, la recreación y la creación del sistema nacional de deporte son las diferentes disposiciones que se dictaron” (ministerio de deporte, 1995).

Artículo 4°. Nos menciona que los factores básicos que influyen en la formación integral y en la educación son los derechos sociales que se van adquiriendo u obteniendo mediante la práctica del deporte, el aprovechamiento del tiempo libre y la recreación, esta práctica forman parte del gasto público social

Toda la población puede y tiene el derecho de participar en todas aquellas actividades de control, seguimiento y coordinación por parte de la administración estatal de los diferentes actividades recreo deportivas y de esparcimiento que se organicen generando que toda la ciudadanía participe y así mismo ayude a promover los diferentes escenarios deportivos para la práctica de los deportes, de la recreación o el aprovechamiento de forma familiar, individual o comunitaria.

las entidades privadas y públicas que participen en la promoción el desarrollo y el aprovechamiento del tiempo libre deberían trabajar de una forma concertada y armónica

el estado asegura una participación democrática frente a todas las comunidades que participen en las organizaciones de las diferentes actividades recreo-deportivas y de esparcimiento sin recibir ningún tipo de discriminación.

Ética deportiva. las prácticas recreo-deportivas y el uso del tiempo libre deberá propender a mantener una competencia sana, respetar y respetar las reglas y regulaciones de estas actividades. Las organizaciones deportivas y los participantes en los distintos deportes deben aceptar sus propias reglas disciplinaria

I.LEY 1014 DE 2006; De fomento a la cultura del emprendimiento.

ARTÍCULO 1o. DEFINICIONES.

a) La cultura es el conjunto de creencias ideologías, valores, hábitos y costumbres que comparten los individuos en diferentes organizaciones, estas son el conjunto de comportamientos que se adquieren por la interrelación de los miembros.

b) el emprendedor es aquella persona que cuenta con la capacidad para crear sugerir e innovar diferentes ideas ya sean bienes o servicios y esto lo hace con la capacidad de hacerlo de forma metódica, creativa, responsable etc

c) Emprendimiento es aquella idea en la cual se piensa y se actúa con el objetivo de crear algún ingreso de forma innovadora. Esta idea va generalizada y orientada a generar oportunidades

mediante la visualización y educación mediante la gestión de liderazgo, riesgos calculados y posibles resultados

d) la Empresarialidad es el desarrollo de las habilidades creativas e innovadoras sobre necesidades que requiere la sociedad. Es la habilidad de todos para percibir e interactuar con su entorno, lo que enseña diferentes talentos emprendedores.

e) Formación para el emprendimiento. Tiene como objetivo poner en acción el emprendimiento a través de diferentes actividades que cuyo como objetivo, entre otras cosas, es desarrollar diferentes competencias como lo son las profesionales, las cívicas y por ultimo las competencias empresariales la cual se desarrollan formal y no formal dentro del sistema educativo

f) los planes de Negocios son el documento donde va diligenciado y definido claramente todo lo relacionado con la empresa

II.LEY 1258 DE 2008; Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.

ARTÍCULO 1o. CONSTITUCIÓN. Como lo rige la constitución Athletic Active's lo constituye una sociedad por acciones simplificada por personas naturales, los profesionales son los que estarán en la responsabilidad del monto de sus respectivos aportes.

ARTÍCULO 2o. en el momento que Athletic Active's sea inscrita en el registro mercantil una persona jurídica formará parte distinta a los accionista

ARTÍCULO 3o. NATURALEZA. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

ARTÍCULO 4o. IMPOSIBILIDAD DE NEGOCIAR VALORES EN EL MERCADO PÚBLICO. Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

III.LEY 232 DE 1995 (Diciembre 26) - "Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales".

Artículo 1o. Ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales definidos en el artículo 515 del Código de Comercio, o para continuar su actividad si ya la estuvieren ejerciendo, ni exigir el cumplimiento de requisito alguno, que no estén expresamente ordenado por el legislador.

Artículo 2o. No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, es obligatorio para el ejercicio del comercio que los establecimientos abiertos al público reúnan los siguientes requisitos:

a) Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio. Las personas interesadas podrán solicitar la expedición del concepto de las mismas a la entidad de planeación o quien haga sus veces en la jurisdicción municipal o distrital respectiva; Ver el Fallo del Tribunal Admin. de C/marca. de agosto 30 de 2007 (Exp. 2007-0339)

b) Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia.

c) Para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales causante de pago por derechos de autor, se les exigirá los comprobantes de pago expedidos por la autoridad legalmente reconocida, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias.

d) Tener matrícula mercantil vigente de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción.

OBJETIVOS

CORTO PLAZO:

consolidar una empresa en el sector salud mediante el acondicionamiento físico, prevención de salud y rehabilitaciones recreo-deportivas, dosificando, programando y ejecutando diferentes rutinas de entrenamiento de acuerdo a los perfiles de los clientes

MEDIANO: PLAZO

Athletic Active's busca generar impacto frente a la salud por brindar un excelente servicios, al ser un servicio rentable y mantener un liderazgo

Largo PLAZO

Potenciar el logo de la empresa creando conexiones de cercanía con nuestros clientes y servicios además de situarnos en diferentes territorios.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

El servicio que ofrece Athletic Active's va dirigido para niños, jóvenes universitarios o independientes, adultos trabajadores y pensionados a partir de los 15 años , para poder tener la respectiva evolución del desarrollo físico, motriz, cognitivo y afectivo. el servicio también se presta para la realización de acondicionamiento físico para la prevención de lesiones y la respectiva evaluación de los diferentes lesiones músculo-esqueléticas mediante diferentes metodologías de entrenamiento ayudando al usuario a tener experiencias nuevas en el desarrollo de las sesiones

La investigación de mercado se realizará mediante distintas formas, una de estas será una entrevista a un grupo focal y una encuesta estructurada asistida por web para reunir la información necesaria para enfocar nuestra empresa y generar una atracción en los clientes.

Modelo encuesta de 10 preguntas:

1. ¿Qué edad tiene?
2. ¿Qué deporte practica?
3. ¿Actualmente se encuentra inscrito en algún club o liga deportiva?
4. ¿si la respuesta anterior fue sí, a cuál entidad está afiliado?
5. ¿En su escuela deportiva cuenta con un espacio para realizar acondicionamiento físico?
6. ¿Tiene conocimiento de qué es el acondicionamiento físico?
7. ¿Usted realiza ejercicio físico? (GIMNASIO, Bioparques, ejercicio en casa guiado por videos o solo)

8. ¿piensa usted que su entrenamiento está bien dirigido y planificado?
9. ¿Ha sufrido de algún trauma o lesión muscular u ósea
10. ¿Tiene conocimiento de qué es la rehabilitación deportiva?
11. ¿Ha participado en procesos de rehabilitación?(fisioterapia)
12. ¿Le han realizado procesos de acondicionamiento físico luego de su rehabilitación?
13. ¿Asistirá a un centro externo para su proceso de acondicionamiento físico?
14. ¿Tiene conocimiento de qué son los deportes alternativos?(lacrosse, El Tchoukball)
15. ¿Le gustaría realizar actividades diferentes al entrenamiento tradicional? ejercicios que tengan que ver con deportes alternativos
16. ¿Le gustaría llevar un proceso personalizado de entrenamiento y rehabilitación?

Resultados

Se realizó la encuesta a 112 personas de las cuales encontramos la siguiente distribución según las practica deportivas:

Acondicionamiento físico	4
Aeróbicos	4
Baloncesto	28
Ejercicio grupal	4
Fútbol	8
Ninguno	24
Voleibol	40
Suma total	112

Además encontramos que la mayoría de los usuarios hacen parte de algún tipo de club,liga deportiva o alguna entidad en la cual realiza su práctica, esto nos indica que al asociarnos con estas ligas o entidades podemos asegurar una buena cantidad de usuarios.

¿Actualmente se encuentra inscrito a algún club, liga deportiva , gimnasio, alguna entidad de pensión o grupo de la tercera edad?	
No	24
Sí	88

La mayoría de estos lugares no cuentan con un espacio para realizar acondicionamiento físico.

¿En su escuela deportiva cuenta con un espacio para realizar acondicionamiento físico?	
No	84
Sí	28

También se encontró que a los usuarios les gustaría practicar deportes alternativos como una forma diferente de realizar sus actividades de acondicionamiento físico.

¿Le gustaría realizar actividades diferentes al entrenamiento tradicional? ejercicios que tengan que ver con deportes alternativos	
No	19
Sí	93

La mayoría de los usuarios estaría dispuesto o se ve atraído por asistir a un centro externo para realizar su acondicionamiento físico

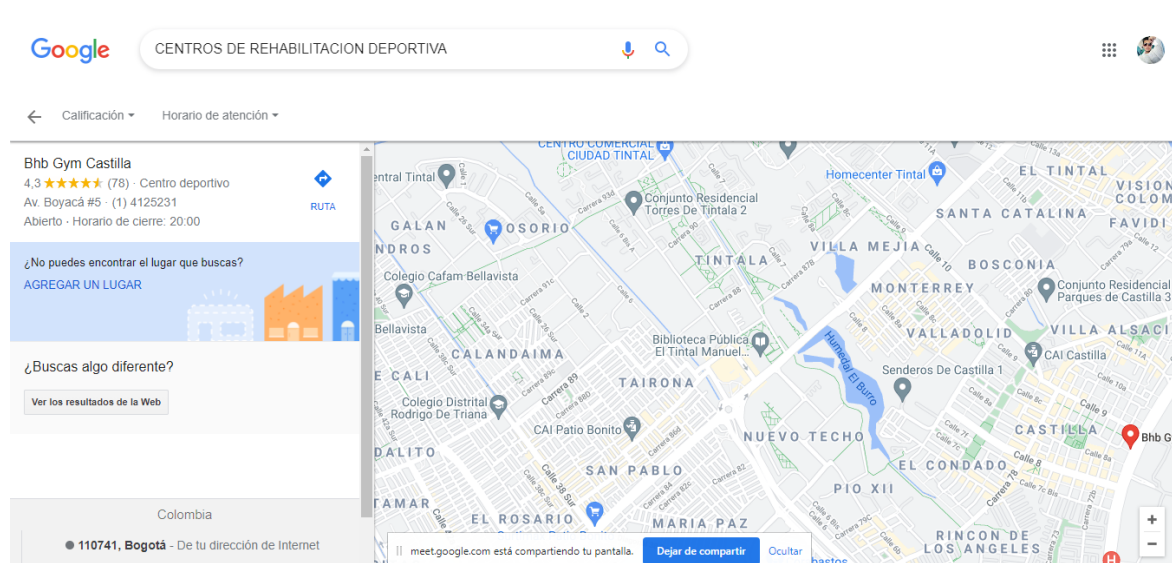
¿Asistirá a un centro externo para su proceso de acondicionamiento físico?	
No	20
Sí	92

Conclusiones:

- se puede evidenciar que la mayoría de los encuestados pertenecen a una entidad o grupo deportivo
- también podemos evidenciar que la mayoría de personas si realizan alguna clase de ejercicio físico
- en la encuesta realizada también podemos observar que la mayoría de los encuestados han sufrido algún tipo de trauma o lesión muscular u ósea y si han tenido el proceso de rehabilitación con el fisioterapeuta pero no han tenido el debido proceso o acompañamiento de rehabilitación deportiva
- la mayoría de los encuestados aceptaron que asistieron a un centro externo para tener un acompañamiento y un debido proceso en su entrenamiento

POBLACIÓN OBJETIVO:

Athletic Active's se encontrará ubicado en el barrio Tintal en la localidad de Kennedy cerca a la biblioteca pública, los niveles socioeconómicos con los que cuenta este sector son el 2 y el 3



la empresa se ubicara en esta localidad ya que no cuenta con los suficientes espacios de acondicionamiento físico, prevención de lesiones y rehabilitación deportiva dejando a Athletic Active's como uno de los principales centros que brinde estos servicios a la comunidad

CÓMO NOS VINCULAMOS AL MERCADO DEPORTIVO

los servicios que brinda Athletic Active's son:

- Acondicionamiento físico para el mejoramiento de las capacidades físicas, mejoramiento de la calidad de vida
- prevención de lesiones mediante deportes alternativos y diferentes metodologías de entrenamiento mejorando la salud física y mental
- Rehabilitación Recreo-deportiva este proceso se realiza mediante un correcto acompañamiento por parte del médico deportivo y del fisioterapeuta, además posterior a la finalización de las terapias de rehabilitación se procederá a realizar un acompañamiento de fortalecimiento muscular como prevención de futuras lesiones

SEGMENTOS DE MERCADO

1. iniciación al acondicionamiento físico para jóvenes, adolescentes y estudiantes de entre 13 y 18 años: este metodo de trabajo irá acompañado por escuela de formaciones deportivas para incentivar no solo el deporte base si no también el entrenamiento funcional sirviendo como complemento al crecimiento de las habilidades de los deportistas, esta metodología de trabajo tendrá dos horarios, el primero se trabajará desde las 9:00 am - 10:00 am para niños o adolescentes que se actividad académica sea en la jornada de la tarde y el segundo horario se trabajara desde las 4:00 pm hasta la 5:00 pm esto para los niños o adolescentes que su jornada académica sea por la mañana (se trabajan estos horarios para evitar que los niños salgan muy tarde de sus entrenamientos) los días de trabajo se acordarán con las respectivas escuelas deportivas donde se encuentren inscritos esto para evitar un cruce de horarios y una sobrecarga deportiva.

El costo de este acondicionamiento físico varía según la disposición del deportista ya que si es un deportista que se encuentra inscrito a una escuela de formación deportiva que esté afiliada a nuestra empresa su valor tendrá un descuento del 55% a diferencia de que sea un atleta independiente donde nosotros seamos su principal centro de acondicionamiento físico el valor será del 100% del costo, para lograr incentivar a los posibles nuevos usuarios se les otorgara sesiones de prueba

2. Acompañamiento de acondicionamiento físico a adolescentes universitarios de entre 16 y 25 años: este programa de acondicionamiento está enfatizado en atletas o personas aparentemente sanas que quieran mejorar o retomar su rendimiento físico para mejorar su calidad de vida.

Los horarios para este programa estarán definidos directamente por el usuario y su disponibilidad, teniendo como base una franja horaria de 8:00 am hasta las 9:00 pm y su costo variará según el usuario. Si este se encuentra vinculado a alguna de las escuelas deportivas afiliadas a nuestro centro de acondicionamiento tendrá un descuento del 55% respetando el acuerdo previo con la escuela de formación. Si el usuario es un atleta independiente que busca de nuestro servicios su valor será del 100% por sesión o el valor dependerá del plan seleccionado por el usuario

3. plan de sostenimiento y acogimiento para jóvenes y adultos trabajadores de entre 26 y 35 años: se enfocara en la progresión y el sostenimiento de los usuarios para esto se crearán programaciones especiales para la etapa de cada deportista (mantenimiento- progresión y disminución)

Los horarios para este programa estarán definidos directamente por el usuario y su disponibilidad, teniendo como base un horario de 8:00 am hasta las 9:00 pm en este plan está incluido la visita domiciliaria por si el usuario no quiere desplazarse a nuestro centro de acondicionamiento su costo variará según el paquete y/o el lugar de desplazamiento. Si este se encuentra vinculado a alguna de las escuelas deportivas afiliadas a nuestro centro de acondicionamiento tendrá un descuento del 55% respetando el acuerdo previo con la escuela de formación. Si el usuario es un atleta independiente que busca de nuestros servicios su valor será del 100% por sesión o el valor dependerá del plan seleccionado por el usuario.

4. mantenimiento y disminución para adultos trabajadores entre 36 y 49 años se basará en programas elaborados según la edad del usuario que requiera de nuestros servicios ya sea para el mantenimiento de la condición física o en dado caso en la disminución de la vida deportiva, para este último nos enfocaremos en la transición de la vida deportiva a una vida de ejercicio funcional

El horario será determinado también por el usuario ya que en algunos casos por causa del ámbito laboral requieren que las instalaciones del centro de acondicionamiento físico estén abiertas a primera hora en la mañana o a última hora que son las jornadas donde los usuarios hasta ahora van a entrar a trabajar o están finalizando su horario laboral. también se contará con servicio a domicilio para los usuarios que no quieran desplazarse a nuestro centro de acondicionamiento (los usuarios estarán acogidos a condiciones y restricciones del paquete o plan escogidos) los valores para este segmento poblacional oscilarán entre los planes de entrenamiento que ellos elijan

acondicionamiento para una mejor calidad de vida para adultos trabajadores entre 50 en adelante para sustentar este programa se buscará la afiliación a entidades de pensionados y grupos de la tercera edad, las sesiones se realizarán semi personalizadas y se enfocarán 100% en

la movilidad funcional utilizando como principal herramienta de trabajo el peso corporal, los horarios serán estipulados por el usuario o por la entidad con la que se encuentra la afiliación, y el costo de estas será determinado por dicha afiliación o por el paquete de entrenamiento funcional seleccionado (los usuarios inscritos a cajas de pensión o grupos de la tercera edad que se encuentren afiliados a nuestro centro de acondicionamiento recibirán el 35% de descuento por sesión)

Cláusulas

- los valores por sesiones de prevención de lesiones y rehabilitación deportiva no están incluidos en estos valores de sesiones de acondicionamiento físico
- los afiliados a escuelas deportivas que estén vinculados con nuestra empresa tendrán valores especiales en las sesiones de acondicionamiento físico, pero estos valores no incluyen sesiones de rehabilitación deportiva por lo tanto estas tendrán un costo adicional
- el valor por sesión está definido por el plan de acondicionamiento seleccionado por el usuario
- los paquetes de entrenamiento para los afiliados a cajas de pensión y grupos de la tercera edad tendrán un valor especial

SEGMENTACIÓN POR SEXO

sin importar el género las sesiones brindadas por los profesionales del centro de acondicionamiento físico y deportivo de Athletic Active's serán de nivel personalizado exceptuando las sesiones grupales para el grupo de tercera edad

Género: Masculino

los programas elaborados para este grupo en específico estarán conformados por ejercicios de resistencia, velocidad y musculación para ello se diseñará rutinas que abarcaran diferentes sistemas de entrenamiento muscular como calistenia, crossfit y halterofilia permitiendo que el usuario cumpla su objetivo, estas sesiones se llevarán a cabo con ayuda de implementos

deportivos como, pesos libres (barras, discos, mancuernas, kettlebell, chaleco lastrado, etc) y maquinas especializadas

Género Femenino:

la elaboración de los programas de acondicionamiento físico para las mujeres se diseñará a base de ejercicios de flexibilidad, resistencia y fuerza para ello se implementaron rutinas que abarcan diferentes sistemas de entrenamiento muscular como el crossfit, ejercicios en suspensión (TRX) y pesos libres, para llegar al objetivo de la usuaria se implementaran materiales deportivos como (mancuernas, bandas elásticas, kettlebell, bases inestables, y Step, etc) y máquinas especializadas si se requiere.

para este género habrá excepciones en la forma del entrenamiento según sea el objetivo del usuario (halterofilia)

Clasificación del segmento de mercado

Nicho de mercado

Nuestro nicho de mercado principalmente son deportistas y usuarios que necesiten de una adecuada rehabilitación deportiva, dejando de segundo plano a las personas que quieran cambiar su estilo de vida y tratando de alejarnos por completo de los usuarios que busquen solamente cambios estéticos ya que para esto están los gimnasios tradicionales.

NIVELES DE SEGMENTACIÓN SEGÚN TAMAÑO

1. Micro nicho

1. personas que quieran cambiar su estilo de vida
2. usuarios que necesitan rehabilitación mediante ejercicio que no sean deportistas

FORMAS DE EJECUCIÓN

La realización de las sesiones se ejecutarán según el interés, las necesidades o el objetivo de el cliente, con esto se logra determinar la cantidad de sesiones y/o el paquete de entrenamiento que se puede ofrecer para cumplir con dichos objetivos, en dado caso que sea un programa de rehabilitación estará arraigado a la evaluación física que fue realizada anteriormente por el médico deportivo determinando que es posible iniciar con la debida rutina de acondicionamiento físico

para satisfacer las diferentes necesidades de los usuarios los profesionales de Athletic Active's ofrecen las diferentes modalidades de entrenamiento

1. Personalizada en nuestro centro de acondicionamiento físico El profesional de cultura física cómo entrenador acompañará las sesiones con los debidos materiales según sea el objetivo del cliente (halterofilia- pesos libres, agilidad - escalera de agilidad, resistencia - equipo lastre, rehabilitación - bases inestables, etc)
 2. Personalizada a domicilio donde el profesional tenga que desplazarse hasta el sitio de entrenamiento el suplirá los materiales necesarios para la debida sesión de acondicionamiento
 3. Personalizada virtual donde el usuario se responsabiliza por los materiales que se utilizaran en la sesión para su correcta ejecución
 4. atención tecnológica en la cual el usuario busca una atención menos personalizada y recurre a la aplicación la cual le brindara planes de entrenamiento, rutinas y sesiones de acuerdo a su perfil, sin embargo será una atención generalizada y no personalizada.
- Athletic Active's estará ubicada en la localidad de Kennedy en el barrio Tintal entre la avenida Ciudad de Cali y carrera 86 en frente de la estación de Transmilenio biblioteca Tintal

Variables conductuales

Búsqueda del beneficio

athletic active's es un centro de acondicionamiento físico que brinda a los usuarios los mejores entrenadores profesionales en Cultura Física y deporte además de su personal capacitado como lo son médicos deportivo y fisioterapeutas para suplir las diferentes necesidades de la población

ya sea acondicionamiento físico o rehabilitación , para ello cuentan con un excelente escenario deportivo con sus debidas instalaciones que van desde el campo de entrenamiento funcional (crossfit, calistenia, halterofilia),hasta salones especializados en rehabilitación, etc.

Tasa de adquisición de servicios y/o productos

Athletic Active's y sus profesionales brindan servicios especializados que van desde un entrenamiento convencional con ayuda de máquinas y pesos libres hasta entrenamiento de rehabilitación y adaptación al deporte con diferentes metodologías de entrenamiento.

Fidelidad a la empresa

Athletic Active's es consciente que el entrenamiento personal es un rubro muy inestable y que para conseguir la fidelidad de los usuarios tenemos que competir con el mejor servicio para que los clientes sientan el beneficio y sean ellos los voceros de nuestra calidad de servicio, para conseguir esto Athletic Active's cuenta con los mejores profesionales en el área de Cultura física y deporte, médicos deportivos y fisioterapeutas, además de brindarles un espacio deportivo adecuado a las necesidades del deportista

- **Variables psicográficas**

Athletic Active's al estar comprometido con el estado físico de las personas es consciente de la variedad de clientes que buscaron beneficios en los diferentes planes de acondicionamiento por ello se cuenta con una metodología de trabajo donde las variables psicográficas no serán un determinante a la hora de brindar nuestros servicios

DEMOGRÁFICA

Athletic Active's mantiene las puertas abiertas para todas aquellas personas que quieran iniciar, continuar o mantener su condición física ya sea para a nivel deportivo o simplemente para mejorar su calidad de vida es consciente que el factor socioeconómico no es igual para todos los estratos, por ello nuestro principal estatus demográfico serán los de estrato 3 para arriba pero sin excluir los demás estratos.

como se mencionó anteriormente se atenderá a clientes con edades desde los 13 años que inician su vida deportiva y quieren un apoyo en su proceso de acondicionamiento físico hasta lo que consideremos adulto mayor para acondicionarlo a un estilo de vida activo

Psicografico

En Athletic Active's buscamos formar personas con un espíritu deportivo que les permita afrontar de mejor manera el proceso de rehabilitación deportiva y aprender de esta experiencia como parte de su crecimiento, además que puedan volver a practicar sus actividades recreo deportivas de la mejor manera dejando atrás la sensación de que una lesión es el final de su vida deportiva. Athletic Active's también busca incentivar a los usuarios el aprendizaje de diferentes capacidades físicas y coordinativas para la mejora de su rendimiento deportivo potenciando su aprendizaje de habilidades propias de diferentes disciplinas deportivas para posteriormente aplicarlo a su propio deporte o actividad.

CONDUCTUAL:

En Athletic Active's buscamos brindar servicios de alta calidad para lograr conectar con el cliente generando una fidelización por parte de ellos hacia nuestra empresa, mejorando cada vez más en pro de proporcionarle al cliente servicios innovadores para generar un mayor interés por parte de este, también buscamos tener una comunicación tanto con el entrenador como con los funcionarios de las instalaciones logrando brindar un mejor servicio, generando un gusto, una lealtad y fidelidad con Athletic Active's.

CARACTERIZACIÓN DEL CLIENTE OBJETIVO DE ACUERDO A SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- **Geográfica**

País: Colombia

Región: Andina

Ciudad: Bogotá

Barrio: tinal

- **Psicográfica**

clase sociodemográfica: media y baja (estratos 3 y 2)

Estilo de vida: Saludable

estilos de vida: aparentemente sanos, saludables, proceso de rehabilitación

Personalidad: Autosuficiencia, perfeccionismo, temperamento, carácter.

personalidades proactivas, perseverantes, respetuosas

Gustos: Actividad física, ejercicio físico, deporte, nutrición, estética, competencia, salud.

Conductual

Conductas: Asertiva, perseverante y respetuosa que permita el correcto desarrollo de las sesiones tomando en cuenta que el servicio de Athletic Active's es en por del desarrollo integral de la persona por lo tanto es necesario que el usuario se deje guiar y acate las indicaciones de los profesionales.

Variables geográficas

País: Colombia

Región: Andina

Ciudad: Bogotá

Barrio: Tintal

Clima: frío

- **Variables demográficas**

Athletic Active's se encargará de atender a cualquier persona que necesite el servicio sin depender de la profesión y nivel educativo y en cuanto al nivel socio económico se atenderá a cualquier persona que requiera y cuente con la capacidad de adquirir nuestros servicios

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Idea: crear un centro de acondicionamiento físico, prevención de salud y rehabilitación con deportes alternativos y entrenamiento tradicional con el apoyo de profesionales que garanticen la seguridad de los usuarios.

A causa de la pandemia muchas personas han decidido quedarse en casa realizando rutinas de ejercicio recomendadas por los llamados Influencers, los cuales en su mayoría no cuentan con los conocimientos teóricos necesarios para planificar, dosificar y ejecutar planes de entrenamiento acordes a los diferentes tipos de población, por lo cual hemos decidido crear Athletic Actives' (Actv's) en la cual buscamos prestar una atención más personalizada por medio de la recolección de datos de los usuarios generando un plan de entrenamiento más acorde a las necesidades propias de cada uno.

los pilares fundamentales de athletic Active's para captar clientes y fidelizarlos son

Nuestro mayor pilar será la constancia por parte de los profesionales hacia los usuarios para generar en ellos este mismo sentimiento, y ellos a la final no se den por vencidos y logren las metas propuestas.

Otro de nuestros pilares es el acondicionamiento físico y el entrenamiento funcional para encaminar a los atletas a la iniciación de la vida deportiva o en dado caso a la reintegración de esta misma si el atleta ha llegado a tener alguna lesión propia del deporte, enfocándonos en las actividades propias del deporte para fortalecer y mejorar la condición física (fuerza, resistencia, flexibilidad) y generar un mayor rendimiento

Athletic Active's será un impulsor de la rehabilitación a través del entrenamiento funcional buscando que las personas puedan volver a sus actividades de una manera eficiente previniendo lesiones futuras, retomando su confianza y influyendo en la mejora de la calidad de vida de los usuarios, atletas y deportistas

Conocimiento: usaremos y brindaremos a nuestros clientes todo el conocimiento que hemos adquirido por parte de la universidad y por las diferentes experiencias que se han obtenido generando todos los entrenamientos acordes a las diferentes situaciones a la cual nos encontraremos

Athletic Active's buscará llamar la atención mediante el uso de Entrenamientos basados en gestos técnicos de los deportes alternativos y tradicionales, esto para los usuarios que no gustan del entrenamiento de musculación tradicional o sesiones de entrenamiento convencionales probando cómo su nombre lo indica diferentes alternativas para realizar actividad física

musculación convencional personalizada : es la más conocida por la población ya que es el que vemos de hoy en día del trabajo en los gimnasios, Athletic Active's quiere usar este pilar para brindarle el servicio de la mejor manera de forma planificada, dosificada y garantizando una evolución tanto física como mentalmente ya que se brinda un acompañamiento constante a los clientes

y como último pilar y no menos importante está la infraestructura, Athletic Active's cuenta con un centro de acondicionamiento estructurado adecuadamente para los diferentes entrenamientos que requiera el atleta, deportista o usuario ya sea desde una simple musculación, la mejora de las capacidades físicas y una debida rehabilitación de un trauma

INNOVACIÓN COMO MEDIO DE CAPTACION Y FIDELIZACION DE CLIENTES DE :

Athletic Active's en busca de llamar la atención de posibles clientes nuevos y mantener la fidelización de los clientes antiguos creará espacios de esparcimiento deportivo en masa promoviendo la vida saludable y activa, para lograr esta captación se buscará contar con el apoyo y permisos de las entidades pertinentes (Edil o alcalde de las respectivas localidades, seguridad zonal y la fuerza pública) y en compañía de posibles afiliados (entidades deportivas, gimnasios, fondos de pensiones y grupos independientes) se efectuarán demostraciones de entrenamiento funcional, valoraciones físicas y afiliaciones donde se hará partícipe al personal que asista, durante este tiempo se hará mención de Athletic Active's como centro de entrenamiento funcional especializado en el acondicionamiento y rehabilitación deportiva mediante publicidad POP, perifoneo y voceo.

aparte de eso athletic Active's buscará ir como invitado a eventos realizados por elINDER, donde también haremos demostraciones de entrenamiento funcional, valoración etc para atraer potenciales clientes

PROPOSICIONES DE VALOR

Athletic Active's es un centro de acondicionamiento físico y de rehabilitación deportiva en el cual mediante sesiones de entrenamientos funcionales basados en ejercicios tradicionales en combinación con diferentes rutinas ya sea crossfit, halterofilia o calistenia, en algunas situaciones se entrenara en base a deportes alternativos, cabe resaltar que todas las sesiones o rutinas son estructuradas y planificadas bajo los perfiles de cada atleta o deportista para ser guiada y controlada por personal 100% calificado, por esto las sesiones tendrán valores diferentes y en algunos casos valores adicionales (sesiones de rehabilitación).

Horarios de atención

debido a que nuestros principales usuarios serán atletas, deportista y personas independientes que oscilan entre las edades de 13 años en adelante y tienen un cronograma diario, Athletic Active's a dispuesto para ellos un horario de atención con jornada continua que será distribuido de la siguiente manera

- Lunes - Viernes: 8:00 am - 9:00 pm
- sábados: 8:00am - 4:00pm
- domingos y festivos: no habrá servicio

Asesoría personalizada y semipersonalizada

debido a que nuestro usuarios son atletas, deportistas o personas independientes con estructuras físicas y fisiologicas diferentes las sesiones o rutinas son estructuradas y planificadas bajo los perfiles de cada uno, para ser guiada y controlada por personal 100% calificado

(Doctores, Nutricionistas, Fisioterapeutas, y entrenadores personales) exceptuando las sesiones grupales o compartidas que serán sesiones semi personalizadas ya que van dirigidas a grupos de la tercera edad o parejas que lo soliciten

Servicio Online:

Athletic Active's pondrá a disposición de sus afiliados o usuarios el HOMEPAGE y su APP para:

- Recibir información sobre los planes y servicios de entrenamiento del centro de acondicionamiento.
- mayor control del usuario sobre su rutina o su proceso de entrenamiento.
- herramienta visual y auditiva en caso de una sesión online

Alianzas estratégicas:

Athletic Active's buscará alianzas con entidades deportivas, fondos de pensiones, y grupos independientes (tercera edad), para ampliar sus servicios, para lograr estas alianzas se generan planes de entrenamiento con valores especiales

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Estrategia de segmentación personalizada: consiste en personalizar el producto, servicio o mensaje en función del perfil de las personas. Athletic Active's estará ubicado en la ciudad de Bogotá- y brindará sus servicios de acondicionamiento físico y rehabilitación, desde el Estrato 3 en adelante pero para no excluir posibles clientes de un estrato inferior se contará con planes financieros para estos

Tipo de empresa:

Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.)

Es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que consta en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Además, puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, su naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio, a menos de que los aportes iniciales incluyan bienes inmuebles se requiere de escritura pública.

CAPÍTULO III: CANALES

Athletic Active consta de 5 etapas para dar a conocer a los profesionales en Cultura física y deporte y promocionar sus centro de acondicionamiento físico y rehabilitacion, estos constan de el reconocimiento, en el cual buscamos qué las personas conozcan de nuestro servicio, esto lo haremos a través de redes sociales cómo facebook, instagram, tiktok entre otras, posterior a esto entraremos en la etapa de evaluación en la cual los usuarios evaluaran nuestro servicio por medio de la aplicación, las redes sociales y un cajón de sugerencias en la propia instalación, la tercera fase es la compra en la cual los usuarios pueden dirigirse al centro de entrenamiento y adquirir nuestro servicio pasando a la fase 4 qué es la entrega en la cual nuestro equipo profesional le brindará un servicio de alta calidad enfocado en sus objetivos, finalizamos con la fase de post-venta la cual se brinda a través de nuestros canales de comunicación electrónicos y telefónicos en los qué los clientes se pueden comunicar para volver a adquirir nuestros servicios, en esta fase también entran las promociones y descuentos con los cuales buscamos atraer mas clientes y generar una fidelización de los usuarios.

la forma en la cual se va a realizar el contacto con los clientes será a través de diferentes vías tomando como principal vía las redes sociales (facebook, instagram, youtube entre otras), ya que en estas los usuarios puedan evidenciar un poco del trabajo realizado en el centro deportivo con el fin de que estos conozcan qué opciones brinda la empresa y decidan entrenar con nosotros, también se busca que los clientes tengan conocimiento de quiénes y de qué forma se realizan los entrenamientos, otras vías con las cuales contarán los usuarios para poder contactarnos será nuestra vía telefónica y homepage en la cual contarán con personal calificado para responder cualquier inquietud o recibir adecuadamente sus PQR

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Athletic Active's busca relacionarse de una forma asertiva en la que los clientes logren sentir confianza con el entrenador, para lograr esta confianza nuestros entrenadores están 100% calificados en los diferentes métodos de entrenamiento para evitar errores con el cliente, asimismo el entrenador será constantemente supervisado y evaluado para que el cliente no se sienta desprotegido en caso de un mal procedimiento

ASISTENCIA PERSONAL:

Se establece un canal de comunicación directo con los usuarios en pro de resolver sus dudas e inquietudes en cuanto a los procesos de entrenamiento y rehabilitación con un profesional el cual le dará una atención a lo largo de todo el proceso, siendo lo ideal que el mismo profesional sea quien lleve y desarrolle el plan de entrenamiento para generar una relación de confianza y cercanía con el cliente

Comunidades: Se busca generar una comunidad de apoyo mediante clases grupales e interacciones durante los entrenamientos, con esto también se logra aumentar el alcance de la

empresa mediante el voz a voz generado por los usuarios en redes sociales y otros medios de comunicación.

CAPÍTULO V: INGRESOS

El principal ingreso de Athletic Active's será por afiliación y mensualidad ya que al brindar un servicio especializado, personalizado y semi personalizado no se contará con tarifas diarias (pago por uso) esto para garantizar los resultados en las sesiones de entrenamiento y la fidelidad del cliente

los ingresos estarán estipulados de la siguiente manera:

costo de valoración: este costo será de \$40.000 cop el cual incluirá la valoración por nuestro médico deportivo para poder sugerir el plan de entrenamiento acorde a la persona

el valor será cobrado al inicio de la inscripción y cada 3 meses para el control de progreso, si el atleta pide revisión médica se cobrará el valor adicional de este, este costo será general para todos los usuarios afiliados a entidades asociadas a Athletic Active's al igual que usuarios independientes afiliados directamente a nosotros

valor de afiliación: este valor será acorde al plan que sea seleccionado por el usuario, atleta o deportista, los que vienen de entidades afiliadas a nosotros se les generará un valor especial (gimnasios, escuelas deportivas, fondos de pensiones, y grupos independientes), este valor será constante todos los meses a excepción si hay un cambio de plan

Plan fit(\$70.000cop): plan de acondicionamiento físico mensual básico donde el usuario tendrá un acompañamiento constante por parte del entrenador

Plan Athletic Fit (\$100.000cop): sesiones de entrenamiento especializado para atletas o usuarios que están iniciando o quieren iniciar un plan de acondicionamiento basado en el deporte

Plan Active(\$120.000cop): sesiones de entrenamiento para personas que quieren mejorar su rendimiento deportivo se añadirá supervisión mensual del nutricionista y del fisioterapeuta

Plan Reactive(\$150.000cop): sesiones de entrenamiento funcionales para personas que han sufrido de una lesión o trauma y quieren regresar a una vida deportiva o actividad física activa, estos entrenamientos están basados en gestos técnicos de los deportes alternativos o tradicionales, tendrán el acompañamiento del personal capacitado como fisioterapeuta, médico deportivo y nutricionista

Plan Athletic Proactive(\$150.000cop) sesiones de entrenamiento funcionales para mejorar el estilo de vida y tendrá acompañamiento de nutricionistas

Proyección:

Proyección de ventas anuales						
Cantidad de ventas plan fit	Cantidad de ventas plan Athletic Fit	Cantidad de ventas plan Active	Cantidad de ventas plan Reactive	Cantidad de ventas plan Athletic Proactive	Ventas totales	Proyección
26	21	23	15	15	100	Ganancias mensuales
Precio	Precio	Precio	Precio	Precio		11180000
70.000	100.000	120.000	150.000	150.000		
Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia	Ganancia Total mensual	Ganancias anuales
1820000	2100000	2760000	2250000	2250000	11180000	134160000

Se mantuvo una comunicación con distintos clubes deportivos con los cuales se realizó un estimado de los usuarios y qué plan requeriría cada uno de ellos y con esto se realizó una proyección estimada anual, ya que buscamos mantener una estabilidad con estos clubes logrando una fidelidad con estos 100 usuarios

De igual manera se busca mantener unos egresos constantes mientras se tenga la amortización del crédito tratando de mantener los elementos necesarios para el funcionamiento óptimo de la empresa pero de igual manera buscando no aumentar estos costos

Cláusulas

las intervenciones del médico deportivo, nutricionista o del fisioterapeuta tendrán un valor adicional si el usuario lo solicita o quiere generar el acompañamiento al plan de entrenamiento seleccionado

la opinión de nuestros profesionales son de uso para Athletic Active y no de uso externo

Los ingresos estarán estipulados según el plan de acondicionamiento que requiera el usuario y que se acuerde en el momento de realizar la suscripción la cual tendrá un costo diferente a las mensualidades.

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Talento humano:

Al ser una empresa encargada de brindarle un servicio al mejoramiento del cuerpo humano necesitamos de personas con el conocimiento y la experticia como lo son el médico deportivo para que pueda clasificar el nivel en el que se encuentran los cliente, los terapeutas para brindarles los mejores procesos de rehabilitación a las personas que cuenten con algún tipo de lesión y los profesionales en cultura física y deporte para el buen manejo y control de las sesiones, realizando los planes de entrenamiento siempre enfocado a los objetivos a corto, mediano y largo plazo que tenga cada uno de los usuarios.

TIPO DE RECURSO	RECURSO	CANT	VALOR UNI.	VALOR TOTAL	DESCRIPCIÓN
recepcionista		1	908.526	908.526	encargada de recibir y brindar información pertinente que busca el usuario
médico deportologo		1	30.000	30.000	encargado de valorar a los usuario, se paga por consulta
fisioterapeuta		2	30.000	60.000	encargadas de realizar sesiones de rehabilitación física y empalme con el instructor físico
nutricionista		1	30.000	30.000	brindar asesoramiento nutricional a los usuarios
cultor físico		3	1.500.00	4.500.000	planifican,dosifican, ejecutan y acompañan programas de acondicionamiento físico
entidad educativa					
contador		1	recurso humano temporal	20.000	personal encargado del mantenimiento y control de áreas que no son relacionadas con el entrenamiento físico
administrador		1			
ing. sistemas		1			

Recursos Físicos:

Athletic Active's cuenta con el edificio ubicado en el barrio tinal, también contamos con diferentes aditamentos deportivos para el correcto desarrollo de las sesiones, contamos con una sala de musculación altamente equipada con máquinas y pesos libres como lo son las barras, mancuernas, discos, etc disponibles para el mejoramiento de la condición física o el entrenamiento de musculación tradicional, también contamos con los escenarios adecuados para brindarle una rehabilitación óptima, para esto contamos con distintos procedimientos como lo son la Electroterapia, ultrasonoterapia, termoterapia, crioterapia e hidroterapia. finalmente encontramos los espacios de masajes los cuales cuentan con camillas y diferentes elementos para brindar los servicios de masaje o el uso de vendaje neuromuscular.

TIPO DE RECURSO	RECURSO	CANT	VALOR UNI.	VALOR TOTAL	DESCRIPCIÓN
Equipamiento de entrenamiento					
equipo de cardio		5		48.000.000	
equipo de fuerza		5			
accesorios de fitness		5			
Equipamiento terapeutico					
camillas		2		5.000.000	
Equipamiento de recuperación electrónico		2			

inmuebles					
escritorios		5			
computadores		5			
sillas		15			
teléfonos		5			
				5.000.000	
elementos de bioseguridad y aseo					
Papel higienico		2			
Jabón		2			
Cloro		2			
Alcohol		2			
Gel Antibacterial		2		2.000.000	

CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Como primera opción Athletic Active's busca tener como socios los diferentes clubes deportivos para apoyar y fortalecer los gestos técnicos con la intención de perfeccionar la condición física de los usuarios y deportistas.

como segunda opción Athletic Active's buscará sociedades con fondos de pensiones y grupos independientes (tercera edad) con ellos se buscará el mantenimiento de la movilidad funcional.

otras opciones extras de asociación importante se buscará una alianza con fisioterapeutas, nutricionistas, y médicos deportivos independientes que no cuenten con un centro de rehabilitación adecuado donde nosotros le prestaremos no solamente las instalaciones si no el personal deportivo 100% calificado para garantizar el acondicionamiento físico y la correcta rehabilitación

y como última asociación pero no menos importantes buscamos alianzas con entidades educativas con énfasis en diferentes áreas (contadores, administradores, etc) que se requeridas en athletic active's

- Wizard Volley Team, Parque Recreodeportivo
El Salitre P.R.D Carrera 60 # 63 - 65, Bogotá,
alianza estratégica- permanente
- A.c.e.f. Bogotá 1986 Club De Fútbol,
Calle 37 Sur # 51B-10 - Oficina
alianza estratégica - permanente
- Centro de Diagnóstico Imágenes Diagnósticas Ltda
Cl. 94 #63

alianza estratégica - permanente

todos los usuarios afiliados Athletic Active's que vengan de una entidad asociada a nosotros contarán con un descuento que varía de un 35% a un 55% en su inscripción

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Se brinda un servicio especializado en el entrenamiento de la condición física, la rehabilitación y la una mejoría en cuanto a la calidad de vida por medio de sesiones de entrenamiento con ejercicio convencional y con ayuda de los gestos técnicos de los deportes alternativos y tradicionales en las modalidades personalizadas y semi-personalizadas además de brindar seguimiento en planes de entrenamiento para deportistas que busquen mejorar sus capacidades físicas según sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Athletic Active's tendrá en cuenta siempre brindar una buena calidad de servicio mediante la opinión y sugerencias teniendo en cuenta las metas que se han puesto los usuarios para que los profesionales por medio de su experiencia logren dichas metas. Para lograr esto los Entrenadores de Athletic Active's siempre estarán actualizados en los últimos métodos de entrenamiento para así diseñar, programar y acompañar los procesos de entrenamiento

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

para que Athletic Active's esté en condición óptima de dar el mejor servicio se tomará prestado un crédito de \$60.000.000 (sesenta millones de pesos) que serán invertidos en la mejor infraestructura, equipamiento, tecnología y personal para brindar una adecuada atención al público.

Infraestructura: se invertirá en un establecimiento ubicado en la localidad Kennedy barrio tinto, debido a que esta localidad es estrato 3 el valor a pagar por arriendo del establecimiento adquirido es accesible dándonos la oportunidad de contar con el espacio adecuado para los diferentes entrenamientos y sesiones de rehabilitación.

Equipamiento : Athletic Active's al ser un centro de acondicionamiento físico, deportivo y de rehabilitación deportiva contará con lo último en equipamiento para el ejercicio físico y rehabilitación deportiva además de los implementos usados en los entrenamientos basados en los deportes alternativos,

Tecnología: En nuestras tecnologías contamos con lo último en hardware que nos ayudará en la recolección de toma de datos, control de medidas y control de usuarios.

Personal: Athletic Active's contará con los mejores profesionales en el área de la salud como lo son los médicos deportivos, nutricionistas y fisioterapeutas los cuales prestarán sus servicios en momentos requeridos, y los entrenadores que serán personal de tiempo completo, a parte de esto buscará el apoyo del personal capacitado en el área administrativa para brindar un servicio más eficiente a nuestros usuarios

A Continuación se encontrarán la estructuración de los costos globales (costos fijos y variables) para la realización de Athletic Active's como centro de acondicionamiento físico y rehabilitación deportiva

Costos fijos			
Cantidad	Servicio	Precio	Total
1	arriendo	1.000.000	1.000.000
1	Recepcionista	908.526	908.526
2	Nomina	1.000.000	2.000.000
1	luz	200.000	200.000
1	Plan paquete de datos	120.000	120.000

1	agua	150.000	150.000
1	Internet	136.900	136.900
1	Publicidad	1.000.000	1.000.000
1	crédito de Maquinaria e implementos	1.500.000	1.500.000
	costos fijos total		7.015.426

Además se cuentan con unos costos variables por si se llegan a encontrar diferentes problemas o imprevistos

Costos variables	
Valor	Características
1.000.000	Deterioro y/o reposición de los materiales
30.000	Honorarios Doctor x consulta
30.000	Honorarios Físioterapeutas X

	sesion
30.000	Honorarios nutricionistas X consulta
20.000	Contrato prestación de servicio
1.110.000	total

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Calculo precio de venta aproximado

Costos variables	Costos totales	imprevistos	Costos+imprev	Ganancia	Costos+imprev+ganan	Precio de venta unitario
1.110.000	6.125.426	612542,6	6.737.969	1684492,15	8.422.461	111800

Personas	100
----------	-----

Punto de equilibrio:

Gastos fijos/Precio de venta- Costos variables unitario

Punto de equilibrio		
49,80562066		
Ingresos totales	Margen de contribución unitario	Gasto variable unitario
11180000	100700	11100

Según un promedio del precio que contamos con nuestros planes encontramos que se necesitan vender aproximadamente 50 planes para recuperar la inversión y los gastos, además del pago de las cuotas del crédito, por lo tanto según nuestra proyección se obtendrá ganancia a

partir de ese punto con la venta de 50 planes extras a partir del punto de equilibrio.

Athletic Active's	
RESULTADOS	
DE 01 DE ENERO A 31 DE Diciembre DE 2022	
Cantidad proyectadas en ventas (por mes)	100
Ventas	\$ 134.069.529
	\$ 13.320.000
Costos Variables	-
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 120.749.529
Costos Fijos	\$ 84.185.112
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$ 36.564.417
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%	\$ 12.066.257
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$ 24.498.159

Costos fijos anuales	Ganancias anuales	Costos anuales variables	Margen anual de contribución	Utilidad de los impuestos (antes)	impuestos (33%)	Utilidad de los impuestos (luego)
84.185.112	134.069.529	13.320.000	120.749.529	36.564.417	12.066.257	24.498.159

FLUJO DE CAJA

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Entradas		\$ 134.069.529
Efectivo recibido por clientes	\$ 134.069.529	
Salidas		\$ 97.505.112
Efectivo pagado a proveedores y gastos	\$ 97.505.112	
<u>Efectivo neto de las actividades de Operación</u>	-	<u>\$ 36.564.417</u>
<u>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</u>		
Entradas		
Salidas		\$ 8.937.969
Compra maquinaria e implementos de dotación	\$ 8.937.969	
<u>Efectivo neto de las actividades de Financiación</u>	-	<u>-\$ 8.937.969</u>
Flujo neto de efectivo		\$ 27.626.448
Saldo inicial de efectivo (01/01/16)		\$ -60.000.000
Saldo final de efectivo (31/12/22)		\$ -32.373.552

Salidas de operación	Salidas de reinversión	Flujo neto de las operaciones	Flujo neto de efectivo	Saldo inicial de efectivo	Saldo final efectivo
97505112	8.937.969	36564417	27.626.448	-60000000	-32.373.552

Según los datos estimados nos encontraremos con unos egresos aproximados de 8.422.461 por mes, entre esos egresos mensuales encontramos los gastos fijos que contemplan gastos como la nómina y los servicios públicos además del pago del préstamo inicial solicitado ya que este es el gasto principal a disminuir la amortización del préstamo, además de unos gastos variables entre los cuales se encuentran los honorarios de los servicios médicos y algunos imprevistos que se puedan encontrar, en contraposición a esto encontramos unos ingresos aproximados de 11.180.000 en la venta de nuestros distintos planes según la proyección de ventas que se puede encontrar en el capítulo V de ingresos, esto cual nos deja un saldo mensual de 4.493.076 lo que quiere decir que cada mes estaremos obteniendo una ganancia aproximada de 4.5 millones, también tenemos esperado continuar con una ganancia y costos fijos ya que nos estamos asociando con clubes deportivos con los cuales nos aseguramos los 100 planes mensuales vendidos según las necesidades de los usuarios, de esta manera encontramos unos gastos anuales de 107.255.623, unos ingresos anuales de 134.069.529 lo que nos dejará una ganancia anual de 26.813.905, la cual decidimos utilizar para disminuir incluso los efectos de la deuda inicial por el préstamo, de esta manera mejorando los indicadores económicos que se encuentran a continuación la TIR y el VAN

TIR

Calculo Tir año 1		Calculo Tir año 2	
Costo inicial	-60.000.000	Costo inicial	-8.373.552
Enero	10.935.108	Enero	10.935.108
Febrero	10.935.108	Febrero	10.935.108
Marzo	10.935.108	Marzo	10.935.108
Abril	10.935.108	Abril	10.935.108
Mayo	10.935.108	Mayo	10.935.108
Junio	10.935.108	Junio	10.935.108
Julio	10.935.108	Julio	10.935.108
Agosto	10.935.108	Agosto	10.935.108
Septiembre	10.935.108	Septiembre	10.935.108
Octubre	10.935.108	Octubre	10.935.108
Noviembre	10.935.108	Noviembre	10.935.108
Diciembre	10.935.108	Diciembre	10.935.108
TIR	15%	TIR	131%

Se calculó la TIR (tasa interna de retorno) de tres años, en el primer se obtuvo un porcentaje de 15% para el primer año,teniendo en cuenta qué en este porcentaje contempla la amortiguación de un préstamo inicial grande para poner a funcionar la empresa, ya en el segundo año este crédito está liquidado en su totalidad lo cual nos da un porcentaje de TIR del 131% en el segundo año.

VALOR PRESENTE NETO 10%

AL igual qué con la TIR encontramos un Valor Actual Neto (VAN) inicialmente bajo por la tasa de amortización del crédito lo cual inicialmente podría verse cómo una inversión qué aumenta levemente su valor,, sin embargo tomándolo a una tasa de rentabilidad baja del 10% este genera valor desde el primer año ,y al igual qué en el ejemplo anterior es una inversion a largo plazo la cual dará frutos grandes a partir del segundo año.

Valor Presente neto(VPN)	VPN año 2
14.508.456	66.134.904

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

Bajaña, C. (2014). *USO DE CANALES VIRTUALES EN NEGOCIOS TRADICIONALES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL* (Bachelor's thesis). Recuperado de: <http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/605/1/PAPER%20USO%20DE%20CANALES%20VIRTUALES%20Carlos%20Baja%C3%B1a.pdf>

Carrillo Ramírez, V. D. P. (2012). *El Plan de Marketing Relacional y su incidencia en la Satisfacción del Cliente Externo en el área de Post Venta de la empresa Ecuatran SA de la ciudad de Ambato* (Bachelor's thesis). Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/2145>

Djenderedjian, J. C. (2006). Estrategias de captación y fidelización de clientes en un medio competitivo: Crédito, moneda y comercio rural en el sur entrerriano a fines de la colonia. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11336/29408>

García, A. (2016). Cultura de servicio en la optimización del servicio al cliente. Telos, 18(3), 381-398. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/993/99346931003.pdf>

Gavela Guzmán, M. N. (2017). Estrategias de Comunicación para el fortalecimiento de la comunicación interna de la Unidad Educativa Particular “Charles Darwin” (Bachelor's thesis, PUCE). Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/13987>

Restrepo Garro, B. R. (2014). Fortalecimiento de los procesos de comunicación de la administración del Municipio de Amagá con su público externo (Doctoral dissertation, Corporación Universitaria Lasallista). Recuperado de: http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/1653/1/Fortalecimiento_procesos_comunicacion_Municipio_Amaga.pdf

Neira, H., & Viteri, E. (2016). Tengo una idea de negocio. ¿Ahora qué?. INNOVA Research Journal, 1(5), 19-22. Recuperado de: <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n5.2016.27>

Sanabria, J. A. (2011). Innovación para la generación de la idea de negocio. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/10656/12562>

Vicedo, J. C., & Rodríguez, B. O. (2015). 10 pasos para desarrollar un plan estratégico y un Business model canvas. Recuperado de: <https://doi.org/10.17993/3cemp.2015.040424.231-247>