



NOMBRE DE LA EMPRESA

BODY WORK HARD

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

CESAR AUGUSTO LOZANO GONZALEZ

GIOVANNY ORLANDO FRANCO ALCEDO

YENNIFER SANCHEZ CAMACHO

Asesor:

GONZALO FLORIAN

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

NOVIEMBRE 2015

B . W . H .

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	4
B O D Y W O R K H A R D	124
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	5
L O G O	126
S L O G A N	126
M I S I O N	126
V I S I O N	126
FUNDAMENTACION HUMANISTA	126
V A L O R E S	127
MARCO REFERENCIAL	7
M A R C O N O R M A T I V O	<u>7</u>
Objetivos que persigue la ley del deporte	8
Funciones del sistema nacional del deporte	8
M a r c o s o c i a l.....	10
M a r c o e c o n ó m i c o	11
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	12
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	17
CAPITULO III: CANALES	25
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	28
CAPITULO V: INGRESOS	30
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	37
 B . W . H .	

CAPITULO VII ACTIVIDADES CLAVES	39
CAPITULO VIII ASOCIACIONES CLAVES	41
CAPITULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS	43
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	48
CONCLUSIONES	55
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	56

INTRODUCCIÓN

BODY WORK HARD

Actualmente una de las necesidades para atender en el sector fitness es la salud física y mental, tanto en adolescentes, adultos mayores, trabajadores y personas con enfermedades crónicas no transmisibles que no realizan actividad física necesaria para obtener beneficios para la salud, según la (OMS, 2015), estas son necesidades que para el sector del fitness hacen que se cree un nuevo tipo de clientes, donde satisfacer con productos o servicios obligan de alguna forma a hacer más accesibles y a su vez más eficaz en su atención por su alta demanda.

Es acá donde el concepto de entrenamiento personalizado es una respuesta rápida, y es impartida por un entrenador personal, siendo éste un profesional que instruye y entrena clientes, generalmente en una situación individual en la realización de ejercicios apropiados y seguros, con el objetivo de incrementar su aptitud física y en general su salud. (Roberts, 1996, en Jiménez, 2005).

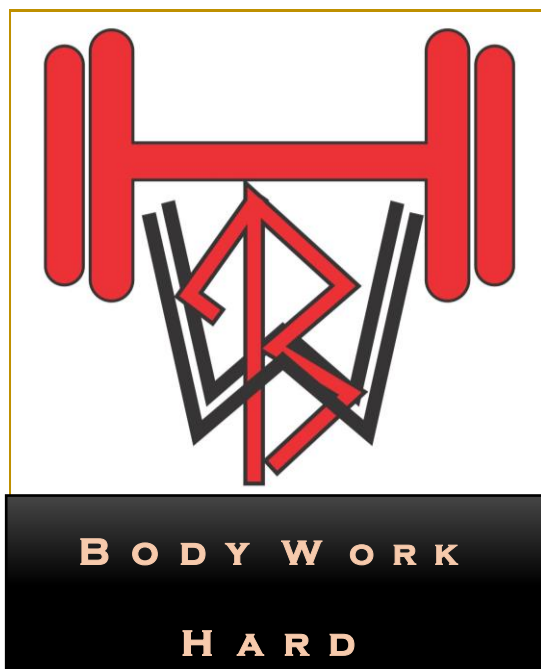
En nuestra sociedad por los estratos socioeconómicos en Colombia estamos frecuentemente expuestos a un mercado competitivo como el entrenamiento y la salud, esto reúne a la comunidad en general, que tiende a buscar nuevas estrategias en planes de trabajo para mejorar los estilos de vida en personas sedentarias. (Perea, 2013).

B . W . H .

Es por eso que el proyecto tiene como estrategia el ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO A DOMICILIO: donde los entrenamientos son uno a uno, con una atención encargada de ofrecer servicios de la más alta calidad en entrenamientos personalizados, por expertos en Cultura Física de la Universidad Santo Tomás, trabajando con implementos alternativos y de última generación como (Bandas, Mancuernas, Balones De Fitball, Rip Trx, Aros o Anillas, Balones Medicinales, Colchonetas, Gun Extriher, Estabilizadores o Bosus, Lazo De Batida y con Autocarga (el peso del propio cuerpo) que ayudan a un verdadero entrenamiento funcional.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO:



B . W . H .

S L O G A N :

¡Y a e r a h o r a , c o m i e n z a e l c a m b i o !

M I S I O N

Nuestra misión es ofrecer un servicio completo de formación en fitness con la más alta calidad hacia nuestros usuarios, generando acondicionamiento físico supervisado con tendencias actuales de entrenamiento para la salud orientados a objetivos individuales focalizados en la pérdida de peso, tonificación muscular, corrección de postural y rehabilitación deportiva, entre otros.

V I S I O N

Nuestra visión es ser reconocidos como una de las mejores salas fitness con atención de alta calidad en servicios, frente a las nuevas tendencias y medios exclusivos de entrenamiento y ejercicio físico para la salud a nivel Bogotá para el año 2019.

F U N D A M E N T A C I Ó N H U M A N I S T A

Ofrecer los mejores servicios de entrenamiento personalizado con los más altos niveles de calidad y transparencia del mercado fitness, para lograr así una mirada evolutiva de crecimiento satisfaciendo las necesidades del cliente, donde el reconocimiento por un servicio profesional asegurara la construcción del bien común dejando a un lado la exclusión social, económica, cultural y política para el mejoramiento de entornos saludables.

B . W . H .

VALORES

El deporte actúa como portador de sentidos y valores, los cuales cristalizan lo deseado para armonizar la convivencia, por eso a través del entrenamiento deportivo resaltaremos los valores más deseados como pilares de nuestra empresa, los cuales se fundamentan en:

Honestidad – Trabajo en equipo - Respeto – Ética – Lealtad Responsabilidad – Cumplimiento – Esfuerzo – Dedicación – Compromiso - Solidaridad.

MARCO REFERENCIAL

MARCO NORMATIVO

Estos aspectos constituyen nuestra base de acción para el desarrollo de empresa enfocado a la salud, el fitness y el rendimiento deportivo entre otros factores de perspectiva entendida desde el entrenamiento personalizado.

El entrenamiento personal como practica pre deportiva, por lo que se ha ver en este marco referencial, se ha integrado a la actual percepción del estado. Colombia hoy se erige como una organización política, fundamentada en una serie de principios que los sustentan y orientan. Así, la actual fórmula del Estado Social de Derecho, exige a todas las autoridades estatales la concreción y efectividad de los derechos de los ciudadanos, no como una mera formulación teórica, sino con una finalidad eminentemente teleológica, es decir, la actividad del servicio público, debe orientarse hacia la efectiva consecución de los

B . W . H .

fin es del Estado, pero sobre todo, en la consecución de una vida más digna y más propia de la esencia del ser humano, en donde el deporte, es un mecanismo idóneo para lograrlo, a la vez, que permite al hombre desarrollarse desde otras perspectivas, pues éstas son precisamente las que lo dimensionan, haciéndolo un sujeto real de derechos, valorado y proyectado en la sociedad.

Es por esto que el proyecto se fundamenta en la LEY 181 DE 1995 "Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte".

Principalmente en su capítulo II denominado Principios fundamentales de Participación ciudadana, el cual reitera que es deber de todos los ciudadanos propender la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, de manera individual, social, familiar y comunitaria garantizando el acceso de todos los habitantes a este derecho.

O bjetivos que persigue la ley del deporte:

Esta ley se instituyó específicamente para patrocinar, fomentar, masificar, divulgar, planificar, coordinar, ejecutar y asesorar la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales (Art.1).

F unciones del sistem a nacional del deporte

Permitir el acceso de la comunidad a la formación, fomento y práctica del deporte, recreación, aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física, a través de las actividades que despliegan las entidades públicas y privadas que

B . W . H .

hacen parte del sistema en sus diferentes manifestaciones. De las funciones establecidas nuestro proyecto se basa en las siguientes:

Deporte formativo: Su finalidad es la de contribuir al desarrollo integral del hombre. Se imparte principalmente en el sector educativo formal y no formal, en programas desescolarizados de las escuelas de formación deportiva y semejantes.

La recreación: Es la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento en forma dinámica, que permite al individuo el disfrute y desarrollo de sus potencialidades de manera libre.

El aprovechamiento del tiempo Libre: Es el uso constructivo que cada ser humano hace de su tiempo de manera individual o colectiva, con fines de descanso, diversión, socialización, creatividad y desarrollo personal, entre otros.

Con la expedición del Decreto 1746 en junio de 2003 emanado del Ministerio de Cultura, se modifica la ley del deporte, en el sentido que adscribe al Ministerio de Cultura el Instituto colombiano de Deportes COLDEPORTES, en aras de la racionalización, organización y funcionamiento de la Administración pública, por considerar que “el deporte en sus distintas manifestaciones hace parte de la identidad nacional y de los valores culturales de la nación, en consecuencia hace parte de la cultura nacional”.

La Ley 80 de 1905 Crea la comisión nacional de educación física y las funciones para dirigir el deporte nacional, las asociaciones deportivas, las plazas de deporte, la proyección y práctica del plan nacional de educación.

B . W . H .

Crea la sección de educación física en el ministerio de instrucción pública y las comisiones departamentales de educación física, con fines de fomento en salud, recreación física, mejoramiento de energía mental y educación del carácter.

Ley del deporte artículo 52 Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre. El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará las organizaciones deportivas, cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas.”

Marco social:

Este proyecto empresarial surge también con el propósito de ayudar a la sociedad para mejorar su estado de salud, pues las necesidades del mundo actual son combatir las denominadas enfermedades no transmisibles, que según la OMS 2015 afirma, Las enfermedades no transmisibles (ENT), también conocidas como enfermedades crónicas, no se transmiten de persona a persona, son de larga duración y por lo general evolucionan lentamente; y la mejor forma de detener estas enfermedades es promoviendo la ejercicio físico y la práctica deportiva.

Dentro del marco legal de la empresa vamos a estar regidos también por la Ley Estatutaria 1751, que tiene por objeto garantizar el derecho fundamental a la salud, regularlo y establecer sus mecanismos de protección. Estos aspectos constituyen nuestra base de acción para el desarrollo de empresa enfocado a la salud, el fitness y rendimiento deportivo entre otros factores de perspectiva social del deporte.

B . W . H .

En base a la Ley 1014 LEY DE EMPRENDIMIENTO como una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

Es por ello que la Ley 1258 de 2008 en su artículo 1 de la constitución nos permite ser reconocidos como: La sociedad por acciones simplificada (SAS) la cual podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Marco económico:

Los nuevos negocios tienen efectos muy positivos para las economías. El empleo y el crecimiento económico son beneficios comúnmente asociados al emprendimiento. Sin embargo, hay un efecto que a nuestra consideración puede ser más profundo: la productividad, plasmada en el desarrollo personal profesional de nuestros conocimientos aplicados, la generación de empleo, la reducción de patologías y el mantenimiento de la salud.

También en La libertad económica que es uno de los pilares fundamentales del derecho económico colombiano. Como tal, tiene un doble contenido de clara estirpe constitucional expresado en el artículo 333 de la Constitución Política que estipula que la actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común. Según el inciso 5o. del mismo artículo, la ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación.

B . W . H .

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Bogotá, D.C. es la ciudad capital de la República de Colombia y se constituye en el principal centro geográfico, político, industrial, económico y cultural del país, es sede del Gobierno y la más extensa de las ciudades de Colombia. Aquí se concentra el 17% de la población total de la nación (6.4 millones de habitantes), con la característica de poseer los más altos índices educativos.

Se divide en importantes sectores como el: Centro (Centro histórico, carrera 7, sector centro y avenida 19, Eje Ambiental de la Avenida Jiménez, Centro Internacional, Calle 26 Av. El Dorado); Norte (Calle 72 Av. Chile, Zona Rosa, Carrera 15, Hacienda Santa Bárbara, Calle 100, Parque de la 93); Occidente (Zona Franca, Corabastos, Corferias, Ciudad Universitaria, Parque Simón Bolívar, Aeropuerto El Dorado, Terminal de Transportes). Estos sectores se caracterizan por tener importantes obras e infraestructura arquitectónica y vial.

En Bogotá las localidades están divididas en estratos socioeconómicos que dan muestra de zonas rurales o urbanas, calidad de vida y posesiones por inmuebles, etc... según sea el caso para cada estrato, nuestro segmento del mercado lo definimos como nicho caracterizándolo por estratos 4, 5 y 6, de acuerdo al DANE, en donde los estratos socioeconómicos (4 nivel medio; 5 nivel medio – alto; 6 alto) son quienes pueden acceder a nuestros servicios de entrenamiento personalizado a domicilio, estos estratos altos albergan a los usuarios con mayores recursos económicos, según el DANE.

B . V . A .

Las viviendas ubicadas en la localidad de Chapinero son escogidas a selección nuestra, donde sus características poblacionales reúnen los requisitos demográficamente necesarios para llevar a cabo el funcionamiento de la empresa, las razones son, uno por estar ubicados en la zona central de la ciudad, lo que permite un mayor acceso para desplazamientos como para visitas; dos mayor posibilidad de llevar un servicio con la más alta calidad en menos tiempo y tres la mayoría de sus residentes son de estratos 4, 5 y 6 lo que significa una mayor rentabilidad a la hora de adquirir cualquier servicio; estos son clientes que deseamos satisfacer por sus necesidades frente al acondicionamiento fitness.

Es por esto que los recursos económicos al ser tan altos para ellos nos permiten el surgimiento de nuevas formas de mercado formales e informales ofertando un servicio, y es ahí en donde el cuidar a los clientes es vital para cualquier tipo de empresa, pues por creer tener los mejores profesionales sin un servicio de calidad y asistido genera una pérdida y el resto del negocio deja de tener valor. (Mercado fitness, pag10)

Cabe resaltar que Chapinero es la localidad número dos del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al nororiente de la ciudad y está compuesta de tres grandes sectores urbanos: Chapinero propiamente dicho, El Lago y Chicó. Junto a Santa Fe, La Candelaria y Teusaquillo es una de las localidades tradicionales de la ciudad. Administrativamente, también abarca una buena zona rural en los cerros orientales. Sus cursos fluviales más destacados son el río Arzobispo, que desemboca en el San Francisco) antes de que éste vierta sus aguas al Bogotá, y la quebrada El Virrey, que forma parte del sistema del río El Salitre, desembocando en el Bogotá. En la segunda mitad del siglo XX su orientación cambió de residencial a comercial, sufriendo asimismo notables cambios demográficos.

B . W . H .

En donde la localidad de chapinero está compuesta por un total de 50 barrios, cada uno de ellos pertenece a una de las cinco UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal) en especial. A su vez, estas cuentan con una cara oriental de los cerros llamada la Vereda el Verjón. Según el DANE las UPZ están conformadas por los siguientes barrios para la localidad de chapinero:

UPZ 88: El Refugio: Chicó Reservado, Bellavista, Chicó Alto, El Nogal, El Refugio, La Cabrera, Los Rosales, Seminario, Toscana.

UPZ 89: San Isidro Patios: La Esperanza Nororiental, La Sureña, San Isidro, San Luis Altos del Cabo.

UPZ 90: Pardo Rubio: Bosque Calderón, Bosque Calderón Tejada, Chapinero Alto, El Castillo, El Paraíso, Emaús, Granada, Ingemar, Juan XXIII, La Salle, Las Acacias, Los Olivos, María Cristina, Mariscal Sucre, Nueva Granada, Palomar, Pardo Rubio, San Martín de Porres, Villa Anita, Villa del Cerro.

UPZ 97: Chicó Lago: Antiguo Country, Chicó Norte, Chicó Norte II, Chicó Norte III, Chicó Occidental, El Chicó, El Retiro, Espartillal, La Cabrera, Lago Gaitán, Porciúncula, Quinta Camacho.

UPZ 99: Gran Chapinero: Cataluña, Chapinero Central, Chapinero Norte, Marly, Sucre.

Estos barrios ubicados en la localidad de chapinero son nuestro foco de acción inicial para crear empresa, este es un nicho de mercado el cual tendrá una asistencia exclusiva en servicios complementarios e individuales, en donde ofertaremos nuestro programa de entrenamiento personal a domicilio; en específico buscamos trabajar en la UPZ 88 El

B . W . H .

Refugio, conformada por los barrios: Chicó Reservado, Bellavista, Chicó Alto, El Nogal, El Refugio, La Cabrera, Los Rosales, Seminario, Toscana, los cuales por tener una calificación socioeconómica Medio – Alta entre una escala de 4 a 6 en la ciudad de Bogotá, donde según el DANE indica, una población con características en común, como lo son, ingresos de recursos económicos altos, estar ubicados en zonas residenciales urbanas de alto valor comercial y sus altos índices de construcciones comerciales entre otras, lo que permite crear una propuesta de valor para nuestro proyecto empresarial y constituir en primer momento un listado inicial de los clientes caracterizándolos potencialmente con estos requisitos:

- Ser poseedor y residente de casa o apartamento en la localidad de chapinero segmentación geográfica.
- Ser profesional o comerciante independiente, hombre o mujer y mayor de edad, entre 25 y 40 años, segmentación demográfica.
- Poder realizar pagos en efectivo, consignación, tarjeta de crédito o débito, segmentación conductual.
- Ser un cliente que se preocupe por su salud, imagen o rendimiento deportivo, segmentación psicográfica.

Nicho De Mercado: según el censo del DANE 2005, una caracterización psicograficamente por que a nivel, POBLACIÓN LOCAL: Por número de habitantes, Chapinero es la quinta localidad más pequeña; ocupa la posición 15, con 122.089 personas, un 1,80% del total de la Ciudad. Por sexo, el 55% constituida por mujeres y el 45% por

B . W . H .

hombres. Por rango de edad, el 60% de su población está entre los 15 y los 55 años según DANE. Censo General 2005; Noviembre 3 de 2006.

En el empleo: la tasa de ocupación (55,21%) es la más alta entre las localidades y supera la de la ciudad (47,6%), según ECVB 2007. Las actividades que más ocuparon personas residentes en Chapinero fueron: servicios (39,4%), comercio (17,4%), actividades inmobiliarias (17,3%), industria manufacturera (10%).

De acuerdo al DANE en una encuesta realizada sobre la Calidad de vida 2007 en Bogotá en todas las localidades calificando cada ítem del 1 al 100%, nos muestra características importantes para poder identificar el tipo de cliente por localidad en cuanto a factores socioeconómicos, geográficos, demográficos, psicograficos.etc. Estos datos dicen que en chapinero hay:

- Un mayor número de mujeres viviendo en la localidad de chapinero con 67.2% de predominancia, mientras que para los hombres que viven en chapinero solo hay un 55.2% de representación en el sector; esto representaría en cuestión de géneros un total para los Hombres un bajo 30%, mientras con un promedio superior en las mujeres del 70% de predominancia, donde se identifica al género femenino como nicho de mercado principalmente a atender.

- Un 42.5% por ciento de estructuras consideradas como viviendas de estratos socioeconómicos 4, 5, y 6, en donde el promedio por hogar de personas es un 2.43% por ciento, el resto pertenece a estructuras consideradas como edificaciones de venta (comercio), oficinas y otros.

B . W . H .

- Un porcentaje alto en edades, entre las primeras tenemos: 20 años de edad para los dos géneros representa un 39% del resto de las localidades; el siguiente valor en edad esta con un promedio menor a la edad de 25 años equivalente al 20% en ambos géneros, otro rango consta de los 25 a 30 años en hombres y mujeres los cuales están representado un valor alto equivalente al 40%; para las edades comprendidas entre los 30 a 40 años en hombres y mujeres equivalen al 30% y por ultimo con un bajo valor del 10% para las edades de 40 a 50 años respecto de las otras localidades.

En base a estos datos podemos establecer que nuestro nicho de mercado son principalmente mujeres en relación con los hombres, con edades comprendidas entre los 25 a 40 años en estrato social: 4, 5 y 6 y preferiblemente con ingresos devengados mayores a 5 salarios mínimos de la localidad de chapinero, UPZ 88, que desean satisfacer sus necesidades en el acondicionamiento fitness superando inconvenientes como desplazamientos, ubicación de sitios para realizar prácticas de ejercicio físico, y/o entrenamiento especializado entre otros factores de adherencia.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Isidro y col (2007) describen varios tipos de perfiles a los que pueden estar orientados los servicios de un entrenador personal para los cuales se requiere del desarrollo de áreas de ejercicio específico:

Un entrenador personalizado ofrece ciertos beneficios de los que no se disponen entrenando por sí mismo. Individualizar un programa de entrenamiento, teniendo en cuenta

B . W . H .

la edad, sexo, experiencia en entrenamiento, lesiones anteriores y lo más importante logrando los objetivos deseados por el usuario.

Por ello nuestros personal trainers son profesionales que van a desarrollar o potenciar las cualidades y capacidades físicas, van a lograr fortalecer tus debilidades y a potenciar tus virtudes con diferentes metodologías de entrenamiento.

Todo esto generando proposiciones de valor que se caracterizan en la **Personalización**: prestación de un acondicionamiento fitness individual, dando un servicio profesional y asertivo en comparación a los demás prestadores de acondicionamiento físico del sector, respondiendo a las necesidades de nuestros clientes que pueden ser atendidas desde diferentes frentes: servicios personalizados como el entrenamiento personal o los programas por objetivos, servicios de valor añadido como la derivación a un profesional no deportivo como es el caso de nutricionistas o terapeutas.

Satisfaciendo necesidades que se pueden resumir en:

- Recibir acondicionamiento sin salir de casa o con un desplazamiento mínimo.
- Manejar un horario favorable hacia el cliente, principalmente ajeno al horario laboral habitual.
- Tener un acondicionamiento efectivo y de poca duración en la sesión de entrenamiento.
- Recibir asesoramiento o contar con un profesional que le podrá esclarecer cualquier duda o inquietud con respecto a la actividad física o temas afines.

Lo que habitualmente buscan nuestros clientes puede encuadrarse en los siguientes problemas a solucionar:

B . W . H .

- Perder peso / Adelgazar
- Ganar en forma física
- Conseguir una figura más tonificada y esbelta
- Aumentar masa muscular
- Recuperar / Prevenir lesiones
- Corregir problemas de espalda / Corregir la postura
- Relacionarse y/o divertirse
- Encontrar una válvula de escape al ritmo de vida diario
- Mejorar su vida
- Prevenir síntomas y patologías relacionadas con la edad.
- Entrenamiento a domicilio.

Nuestros usuarios, se mueven por tres directrices a satisfacer:

1. Deseos
2. Necesidades
3. Demandas

Para satisfacer estas directrices el entrenador personal de nuestra empresa deberá:

- Conocer los objetivos del cliente y los “testea” tras cada sesión. Los objetivos reales son borrosos y en ocasiones engloban aspectos psicológicos que sólo se perciben en el “tú a tú” y tras varias horas de entrenamiento.
- Calcula la zona idónea de Resistencia Cardíaca Max de acuerdo a sus objetivos, realiza cada sesión de entrenamiento mediante la asistencia del pulsómetro, aplicando las microprogresiones necesarias en cada sesión, acortando el tiempo para alcanzar resultados.

B . W . H .

Realiza test de adaptación al ejercicio antecediéndose a problemas de sobre o infra entrenamiento.

- Diseña un programa de entrenamiento en base a sus objetivos y lo varía en función de los resultados y capacidad de absorción de las sesiones anteriores. Este programa se adapta a la configuración física del cliente no sólo en cuanto a morfología, sino también en cuanto a índices biopatológicos o patologías propias del usuario (colesterol, etc.)

- Realiza un seguimiento de sus resultados en base a valores cuantificables y “entendibles” para el cliente: masa muscular, peso, agua, masa ósea.

- Interpreta el diagnóstico del profesional médico y actúa en interdependencia de este.

- Evalúa la capacidad física a nivel motriz, neuromuscular, biomecánico y propioceptiva del cliente, aplicando las medidas correctoras necesarias para la resolución de ciertas patologías.

- Forma al cliente en la interpretación práctica de estos resultados y en el cómo y por qué se han conseguido.

- Forma progresivamente al cliente en hábitos de vida saludables mediante información que el propio cliente pueda gestionar y entender.

- Interactúa con médicos y otros actores de la salud y la prevención.

- Conoce cuales son los mecanismos de regulación endocrina de acuerdo al patrón de cada cliente (importante en el caso de diabéticos o deportistas de alto rendimiento, por ejemplo).

B . W . H .

- Conoce los procesos de adaptación celular y establece plazos factibles según la tipología de cliente y su edad. Aspectos determinantes para clientes de edades avanzadas, cardiopatas etc.

Todas estas cualidades enfocadas y desarrolladas en un gran programa denominado total fitness, compuesto por nueve subdivisiones de trabajo focalizado en segmentos corporales y medios de entrenamiento que son:

Programa alimentación fitness: El entrenamiento es importante, pero la comida es fundamental Sin ánimo de ser exhaustivos, en la búsqueda de la pérdida de grasa a partir de la alimentación. Por ejemplo, que la ingesta de carbohidratos suele tener más culpa del sobrepeso que la de grasas. De hecho, el pan y la pasta, o en general cualquier derivado de la harina, son los alimentos de consumo masivo que antes deberías limitar o suprimir de una dieta quem a grasa. Este programa busca generar cambios en los hábitos de vida que formen al cliente en prácticas sanas y saludables de alimentación sin sacrificios o restricciones innecesarias.

Programa crossfit: El Crossfit es un sistema de entrenamiento variado que desarrolla distintas cualidades físicas pero a veces tiene el problema de que requiere de un gasto en material. Para ello proponemos entrenamientos Crossfit para hacer en casa con o sin material.

Con una etapa de formación inicial antes de pasar a workouts un poco más complejos.

Programa funcional con anillas o aros: Los ejercicios con anillas comporta una inestabilidad obliga a multiplicar la tensión muscular para evitar el balanceo. Esta situación comporta unos beneficios en fuerza y estabilidad que no deberían ser subestimados.

B . W . H .

Cuando empiezas a ejercitarte con ellas un temblor recorre tu cuerpo al no estar adaptado a la sensación del entrenamiento en suspensión, pero con la práctica adecuada notarás que tu adaptación y tus sensaciones mejoran.

Programa HIT fitness: ¿Tienes poco tiempo para entrenar? ¿Vas justo de tiempo? ¿Te gustaría concentrar tu entrenamiento en menos de 20 minutos diarios? Tenemos un método de entrenamiento adaptado a tí: High Intensity Interval Training o HIT.

Una vez lo pongas en práctica, te sentirás realizado después de la sesión. Verás que realmente has aprovechado los 20 o 30 minutos de entrenamiento y no has estado paseando por toda la casa sin hacer nada.

Programa RIP TRX: La herramienta está formada por una barra rígida unida a una banda elástica. Los movimientos que se ejecutan en cada ejercicio corresponden a los tres planos en los que nos movemos constantemente, de ahí su utilidad funcional del material.

Con él se pueden trabajar una gran cantidad de aptitudes físicas, por ejemplo:

1. Equilibrio
2. Resistencia muscular.
3. Estabilidad de músculos y articulaciones.
4. Entrenamiento aeróbico y anaeróbico.
5. Recuperación de lesiones.

Entre sus beneficios encontramos en primer lugar el entrenamiento de core, que tan importante es para mantener una salud postural. En segundo lugar, su transferencia deportiva hacia gestos técnicos. Remates de balonmano, movimientos de artes marciales, golpes de hockey o golpes de tenis son algunos de los muchos movimientos que requieren fuerza giratoria.

B . W . H .

Se debe intentar siempre buscar una utilidad al entrenamiento más allá del simple objetivo estético. Con este tipo de materiales lograrás ambos objetivos.

Programa Gun-extriker: Ventajas: un gran gasto energético, tonificación muscular, se desarrolla: la velocidad, la aceleración, la fuerza y la potencia.

Esta es la herramienta perfecta para el desarrollo de la fuerza dinámica corporal, condición y potencia explosiva. Proporciona mayor resistencia a cada movimiento de la parte superior del cuerpo, las piernas y el abdomen.

1. Desarrolla el movimiento dinámico.
2. Mejora la potencia para golpear, patear, correr y lanzar.
3. Maximiza la fuerza dinámica y la efectividad en cualquier movimiento.

Programa Rope wave/ Battling ropes: El rope wave o las battling ropes, son un ejercicio efectivo a la par que exótico, que sirve para trabajar fuerza, potencia y resistencia cardiovascular, todo al mismo tiempo.

¿Qué músculos trabajan las battling ropes?

Hay una cantidad de músculos que se trabajan cuando batimos nuestros brazos al ejecutar el battling ropes. Los músculos que sufren especialmente son los músculos del hombro, pues son los que ejercen el trabajo necesario para agitar las sogas:

- Depresión escapular
- Elevadores escapulares
- Rotadores del hombro
- Músculos extensores del hombro
- Músculos flexores del hombro

B . W . H .

- Rotador de la cadera
- Extensor de la cadera
- Extensor del codo
- Extensor de la rodilla
- Músculos extensores y flexores de la muñeca
- Lumbar

Programa balón medicinal: Los balones medicinales son objetos esféricos de cuero, goma o plástico de diámetro variable y con pesos a partir de 1 kilogramo. Que se utilizan para ejercicios genéricos o localizados. Es un medio de sobre carga utilizado para el desarrollo de fuerza explosiva preferiblemente y de la fuerza resistencia, para tonificar los musculos en un nivel superior a la etapa previa al entrenamiento de musculación en el gimnasio.

El entrenamiento con balón medicinal se basa en el trabajo muscular y articular. Es un elemento que proporciona tonificación muscular, elasticidad, fuerza, potencia, coordinación, equilibrio y fortalecimiento del tronco y según el ejercicio es un medio de entrenamiento cardiovascular. La superficie inestable de las articulaciones produce el esfuerzo de los musculos de las extremidades y gran tensión en las articulaciones. Permite trabajar preferiblemente los brazos, pero también el tronco y piernas, es una herramienta para mejorar el control del cuerpo aprendiendo de forma a mantener el equilibrio.

La excelencia en nuestro servicio consiste en ser eficientes, es decir, entender que los fenómenos biológicos involucrados en el actividad física, pueden ser magníficas herramientas para ganarse la vida pero se trata sobre todo de herramientas de personalización máxima y obtención de resultados perfilándonos como una marca

B . W . H .

exclusiva para personas con una condición determinada en este caso el ser un VIP de nuestra sociedad.

CAPITULO III: CANALES

Un entrenador personal es un experto cualificado de la actividad física, especialista en comunicación, relaciones sociales, motivación y atención al público Jiménez, 2002. Este proyecto se desarrollara por medio de canal propio directo - fuerza de venta, generando contacto con los clientes a través de tres medios que generan información de nuestra empresa:

Publicidad Virtual Vía Internet: Este es un canal propio. Por medio de la implementación de la página Web, se busca llegar a cientos de cibernautas que consultan Internet, para el desarrollo de sus diferentes actividades lo que permitirá alcanzar un mayor cubrimiento de la población, así como ser vistos en portales de Internet que van desde la actualidad, hasta la salud y el fitness. La página propia generara un contacto con el futuro usuario familiarizándolo con nuestro servicio.

Los clientes pueden comprar por medio de la adquisición de programa total fitness o los programas individuales según sus objetivos o número de sesiones. A mayores sesiones y menor tiempo de consumo menor será el costo del programa. El valor será sufragado por adelantado con pago en efectivo, consignación o pago con tarjeta.

B . W . H .

Características de este canal:

Amplia cobertura: La publicidad en Internet nos permite llegar a millones de personas ubicadas alrededor del mundo, a la vez que nos permite segmentar y especificar los usuarios a los cuales dirigir nuestros anuncios en este caso personas en búsqueda de entrenamiento tipo fitness en Chapinero Bogotá.

Pero además de permitirnos llegar a una gran cantidad de público objetivo, nos permite que nuestros anuncios estén disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año.

Alta efectividad: La publicidad en Internet presenta un alto grado de efectividad debido principalmente a que nos permite especificar el tipo de público al cual dirigirnos.

Además, en el caso de los anuncios de texto, estos pueden ser integrados en el contenido de un sitio web haciendo que parezcan parte de este, y dándoles así un carácter de publicidad no intrusiva.

Bajo costo: Utilizar un medio publicitario dentro de Internet así como diseñar un anuncio para este medio es mucho menos costoso que en el caso de los medios publicitarios tradicionales.

Incluso, algunos programas publicitarios nos permiten pagar solo por los clics que los usuarios hagan en nuestros anuncios o, dicho en otras palabras, pagar solamente cuando alguien visita nuestra página web a través de nuestros anuncios.

Ahorro de tiempo: Además de ahorrar dinero, la publicidad en Internet nos permite ahorrar tiempo ya que empezar a utilizar un medio o crear un anuncio en este medio es una tarea sencilla que solo nos toma unos cuantos minutos.

B . W . H .

Asimismo, nuestro mensaje puede llegar a las personas de manera inmediata, ya que comunicarnos con nuestro público dura lo que dura subir un anuncio a Internet o enviar un correo electrónico.

Comunicación bidireccional: La publicidad en Internet, a diferencia de la publicidad tradicional, presenta una comunicación bidireccional, ya que el receptor puede comunicarse fácilmente con el emisor, por ejemplo, a través de formularios de suscripción o correo electrónico.

Asimismo, permite que el público pueda inmediatamente acceder a mayor información sobre el producto o servicio que se está anunciando (basta con hacer clic en su anuncio e ingresar al sitio web del anunciante).

Fácil medición: Otra de las ventajas de la publicidad en Internet es que los resultados de esta pueden ser controlados y medidos fácilmente.

Flexibilidad: A diferencia de la publicidad tradicional, la publicidad en Internet nos permite cambiar fácilmente y de forma inmediata nuestras estrategias publicitarias.

Si al medir los resultados de nuestra campaña publicitaria vemos que no estamos obteniendo los resultados esperados, podemos, por ejemplo, cambiar los medios que estemos utilizando o modificar nuestros anuncios de forma inmediata.

Publicidad física o Marketing tradicional: Mecanismos tradicionales para darse a conocer (publicidad masiva y especializada en medios físicos como tarjetas, revistas del sector o volantes, para generar una experiencia y construir relaciones cara a cara (publicas) con el usuario.

B . W . H .

Ventajas con relación a nuestra empresa:

1) Alcance. Estos medios masivos de focalización comunicación siguen teniendo un enorme alcance.

2) Contacto cara a cara. Dar la mano y sonreír aún son facultades que enamoran y pueden generar la credibilidad suficiente para convertir un interesado en un cliente nuestro.

3) No es digital. Ya que no todos los futuros clientes son ni serán internautas. Ya que siempre existirán algunos mercados difícilmente alcanzables sólo con medios digitales.

4) Ver para creer. Tocar y palpar, ese negocio sí existe, en la foto se veía distinto... En muchas industrias es determinante el “ver para creer”, por muy buenos videos o catálogos virtuales que tenga en su página, hay quienes siempre querrán verlo de cerca.

5) Prueba. Ya que se podría dar una sesión de carácter inmediato de ser necesario para asegurar la venta. Ya que al final se trata de personas de carne y hueso

6) la comunicación en físico podrá ser representada con una sesión de cortesía, e incluso será representada por la entrega de publicidad con información complementaria.

7) Telefónicos: a través de mensajes de texto o herramientas multimedia nos brindara una cobertura con todos los usuarios logrando así realizar un seguimiento de su proceso y una mejor orientación frente a dudas y confirmación de sesiones.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Body work hard se va a caracterizar por desarrollar una relación de carácter personal con sus clientes ya que este tipo de interacción asegura transmitir una experiencia determinante sobre quiénes somos como empresa (profesionales dedicados al

B . W . H .

cumplimiento de los objetivos, generando amor por el entrenamiento e inculcando respeto por el cuerpo y la actividad física, respetando y manteniendo a la persona en todo momento bajo ideales de honestidad y colaboración) y cuán personal sienten su relación con nosotros (amigos a su servicio y fomento de la salud).

Esta relación basada en la confianza y el respeto busca en primera medida captar nuevos clientes y derivando en fidelización y compromiso hacia nosotros.

Como deseamos tener una relación exclusiva con nuestros clientes nuestra empresa se va a caracterizar por desarrollar una estrategia de fidelización de clientes basada en la asistencia personal dedicada; ya que necesitamos que nuestros clientes se sientan respaldados en su proceso y perciban un compromiso adicional por parte de nuestra empresa que les asegure un respaldo y tranquilidad en la obtención de sus objetivos. Este responsable se plasma en la figura del entrenador que será la persona que lleve a cabo todo el proceso desde la valoración hasta la obtención del resultado y su mantenimiento ya que las personas se sienten más cómodas cuando el entrenador es único y desarrolla un proceso en base a los gustos, necesidades y niveles del compromiso que posee el cliente.

Los clientes esperan una asistencia personal exclusiva y directa al adquirir programas de entrenamiento, nuestro proyecto se basa en la asistencia personal dedicada: Atención exclusiva al cliente con sesiones individuales de entrenamiento fitness junto a él vas a poder conseguir unos objetivos reales y establecidos a principio del programa con base a las necesidades y expectativas del cliente, dejando atrás eso de llegar al gimnasio por tu cuenta, ponerte a entrenar... pasar de una máquina a otra y fin.

B . W . H .

CAPITULO V: INGRESOS

Los servicios personalizados se manejan específicamente para el cliente y con el cliente, donde el trato con él, siempre se va a disponer para atender y cubrir al máximo las necesidades que el posea; esto se hace indispensable que a la hora de prestar un servicio de entrenamiento personalizado y más, a domicilio sea siempre buscar la máxima personalización, ofertando en cada momento una atención variada; puesto que ya no es suficiente tener una hoja con rutinas de ejercicios estándar y aplicarlas a todo aquel que solicite una atención, ahora el cliente siempre va a buscar un traje a la medida y además de esto estará dispuesto a pagar por este valor añadido. (Body Work Hard, 2015).

Benchmarking de la competencia

Actualmente se realizó un estudio en la localidad de chapinero, específicamente en el sector El Refugio, el cual está dividido por los barrios: Chicó Reservado, Bellavista, Chicó Alto, El Nogal, El Refugio, La Cabrera, Los Rosales, Seminario, Toscana, donde se estableció una búsqueda de sedes o edificaciones dedicadas específicamente al entrenamiento personal en los barrios Chico alto, el nogal y el barrio los rosales.

El estudio se realizó en base al benchmarking, el cual es una forma de determinar qué tan bien se desempeña una empresa (o una unidad de esta), comparado con otras empresas (o unidades)⁴. Esta se estableció como una comparación de los estándares de varias organizaciones competidoras, con respecto a la empresa Body Work Hard.

Los estudios fueron realizados en el barrio Chico Norte, El nogal y Los Rosales, en donde se identificaron estructuras constituidas como sedes de entrenamiento físico como los son: Bodytech y Inbox Boxing Club, en estas sedes los clientes asisten con necesidades **B . W . H .**

diversas a la hora de buscar un servicio, la mayoría de las sedes están ubicados en puntos estratégicos y de características similares para atender la población allí ubicada, a continuación se realiza una lista con las características principales de las sedes:

1. En cuanto a su ubicación, las sedes están localizadas sobre una calle principal o carrera, donde transitan a diario miles de personas, logrando así tener una mayor visibilidad

2. En cuanto a la parte rural: Es una zona en la cual la mayoría de sus edificaciones son constituidas por oficinas empresariales, edificaciones de comercio e incluso viviendas de tipo casa o apartamento.

3. Al ser un sector comercial grande la mayoría de las viviendas pertenecen a los estratos socioeconómicos, más altos según el DANE, estos son los niveles 4, 5 y 6.

A continuación se representa en la Tabla 1. Análisis de la competencia persona jurídico. Características sobre sedes de entrenamiento, servicios ofertados para los clientes, ubicación, horarios de atención y valor de sus servicios.

TABLA 1. ANALISIS DE COMPETENCIA PERSONA JURIDICA

	NOMBRE PERSONA JURIDICA	DESCRIPCION DE MODELO DE NEGOCIO	TIPO DE SERVICIO	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	UBICACIÓN	VALOR HORA	HORARIO DE SERVICIOS	FORMAS DE VENTA	
1.	BODYTECH	CLUB MEDICO DEPORTIVO	ENTRENAMIENTO EN MUSCULACION Y CLASES GRUPALES.	MEDICO DEPORTOLOGO, NUTRICIONISTA Y MEDICO DE ALTO RENDIMIENTO, VENTA DE ACCESORIOS PARA	CALLE 85 # 7 - 13 BOGOTA	80.000	LUNES A SABADO 5:00 AM A 8:00 PM	PAQUETES	
								3 M	995.000
								6 M	1.610.00
								12 M	2.840.000

B . W . H .

				ENTRENAMIENTO.				MEMBRE SIA	390.000
2.	INBOX BOXING CLUB	SEDE DE ENTRENAMI ENTO FUNCIONAL BASADOS EN LOS PRINCIPIOS DEL BOXEO	ENTRENAMI ENTO O FUNCIONAL Y DEFENSA PERSONAL	N/A	CARR ERA 7 # 85 - 40 BOGO TA	50.000	LUNES A SABADO 5:00 AM A 9:00 PM	PAQUETES	
								3M	600.000
								6M	1.100.000
								12M	2.000.000

Como conclusión podemos establecer que nuestro horario debe ser de 5 am a 9 pm abarcando todo los horarios de atención de nuestra competencia, de lunes a sábado y generar un valor a establecer no superior de 80.000 e inferior a 50.000.

Para el siguiente estudio de mercado utilizando el benchmarking, se realizó una investigación online, para identificar los principales competidores que manejan el servicio de entrenamiento a domicilio, en especial a los que referencian la ubicación de trabajo en la localidad de chapinero, como segunda búsqueda.

Esta información se va a encontrar en la Tabla 2. Análisis de competencia persona natural, en la cual abra información de quien ofrece el servicio, características del servicio, si manejan algún tipo de servicio complementario o adicional, el valor de su servicio y por el ultimo el horario de atención que tienen con el cliente.

B . W . H .

TABLA. 2 ANALISIS DE COMPETENCIA PERSONA NATURAL

	NOMBRE PERSONA NATURAL	DESCRIPCION DE MODELO DE NEGOCIO	TIPO DE SERVICIO	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	UBICACIÓN	VALOR HORA	HORARIO DE SERVICIOS
1.	JUAN SEBASTIAN LARROTE	Profesional en Ciencias Del Deporte, entrenamiento deportivo y actividad física en altura, y experiencia como entrenador personal independiente por más de 6 años.	ENTRENADOR A DOMICILIO	N/A	ONLINE (BOGOTA, CHAPINERO)	40.000	LUNES A SABADO 6:00 AM A 4:00 PM
2.	ROGER ALBARRACIN	Desarrollo planes de entrenamiento para personas de cualquier edad, el entrenamiento es a domicilio, se garantizan excelentes resultados, tanto si quieres simplemente esculpir tu cuerpo o practicar Kick boxing adicionalmente.	ENTRENADOR A DOMICILIO	N/A	ONLINE (BOGOTA, CHAPINERO) DISPONIBILIDAD HASTA 50KM	20.000	LUNES A DOMINGO 6:00 AM A 10:00 PM
3.	JOSE MIGUEL MOJICA	Te aseguro que aprenderás, lo que te pueda transmitir y lo que se a partir de mi experiencia como deportista	ENTRENADOR A DOMICILIO	N/A	ONLINE (BOGOTA, CHAPINERO)	12.000	MARTES A DOMINGO 9:00 AM A 3:00 PM
4.	ERLIN FABIAN SALGUEDO	Entrenador de atletismo en edades infantiles, menores, juveniles, mayores y master, personalizado para mejorar salud e imagen.	ENTRENADOR A DOMICILIO	N/A	ONLINE (BOGOTA, CHAPINERO)	10.000	LUNES A SABADO 9:00 AM A 8:00 PM

Podemos concluir que en relación a personas naturales debemos cobrar un valor no superior a 40 e inferior a 10, con horarios de lunes a sábado de 6 am a 8 pm.

Análisis de la información

Actualmente los usuarios pagan por servicios de couching personal domiciliario caracterizado por medios de entrenamiento como el TRX, BOXING o PILATES con un objetivo funcional, estos son medios y herramientas de poco volumen y fácil transporte

B . W . H .

para sesiones de esfuerzo físico con una duración de 1 hora canceladas por adelantado principalmente en efectivo en la mayoría de los casos.

Buscamos generar pagos por medio magnético para la comodidad del cliente y evitar el manejo de efectivo con relación al personal encargado del entrenamiento realizándolos por anticipado ya sea en línea o por datafono y recibiendo del entrenador un desprendible o factura por la sesión prestada.

Esto constituye una venta de activos por el servicio prestado: lo que incluye venta y aplicación del plan de entrenamiento personalizado y/o programa, estableciendo en nuestra empresa un catálogo de precios fijos mínimos del programa de entrenamiento con base a la condición socio económico del usuario y a sus necesidades.

El Programa con mayor cobertura tendrá una duración de 12 meses, en los cuales cada mes tendrá 9 sesiones de entrenamiento personalizado a domicilio, donde cada semana constara de 3 sesiones para una duración de 1 hora 10 minutos por sesión tomada.

A continuación se expone una tabla a través de la investigación de mercado que se realizó utilizando la metodología del benchmarking, donde se establecieron los siguientes precios en comparación a la competencia que labora en la localidad de chapinero.

TABLA 3. ESTUDIO FINANCIERO BODY WORK HARD

	NOMBRE PERSONA JURIDICA	TIPO DE SERVICIO	BODY WORK HARD	TIPO DE SERVICIO VS COMPETENCIA	VALOR HORA VS COMPETENCIA	HORARIO VS COMPETENCIA
1	BODYTECH	ENTRENAMIENTO EN MUSCULACION Y CLASES GRUPALES	SERVICIO DE ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO A DOMICILIO CON HERRAMIENTAS DE	MASAJE DEPORTIVO Y DE RELAJACION, HIDROTERAPIA, NUTRICION, VENTA DE ACCESORIOS	80.000	DOMINGO A DOMINGO 5:AM A 11:00 PM OFRECIENDO UNA MAYOR AMPLITUD

B . W . H .

2	INBOX BOXING CLUB		ULTIMA GENERACION EN ENTRENAMIENTO PERSONAL	DEPORTIVOS Y ENSEÑANZA EN IMPLEMENTOS FITNESS.		EN EL HORARIO DE SERVICIO
	NOMBRE PERSONA NATURAL	TIPO DE SERVICIO	BODY WORK HARD	TIPO DE SERVICIO VS COMPETENCIA	VALOR HORA VS COMPETENCIA	HORARIO VS COMPETENCIA
1	JUAN SEBASTIAN LARROTE	ENTRENAMIENTO FUNCIONAL Y DEPORTIVO	SERVICIO ES PRESTADO POR PROFESIONALES DE LA USTA, CON TENDENCIAS DE ENTRENAMIENTO APLICANDO PRINCIPIOS DEL CROSSFIT, BOXEO, TECNICA DEPORTIVA, MEDITACION ENTRE OTRAS TENDENCIAS APLICADAS AL FITNESS,	LOS MEDIOS DE ENTRENAMIENTO EMPLEADOS SON DE ÚLTIMA GENERACION; MASAJES DEPORTIVOS Y DE RELAJACION, HIDROTERAPIA, NUTRICION, VENTA DE ACCESORIOS DEPORTIVOS Y ENSEÑANZA EN IMPLEMENTOS FITNESS. INCREMENTANDO LA PERSECCION DE UN MEJOR SERVICIO Y DE MAYOR CALIDAD.	A TRAVES DE UNA INVESTIGACION DE MERCADO SE ESTABLECE QUE EL PRECIO IDEALES DE: 50.000 POR PERCEPCION DE CALIDAD EN EL SERVICIO.	DOMINGO A DOMINGO 5:AM A 11:00 PM OFRECIENDO UNA MAYOR AMPLITUD EN EL HORARIO DE SERVICIO
2	ROGER ALBARRACIN	ENTRENAMIENTO FUNCIONAL				
3	JOSE MIGUEL MOJICA	ENTRENAMIENTO FUNCIONAL				
4	ERLIN FABIAN SALGUEDO	ENTRENAMIENTO FUNCIONAL				

Ingreso principal de BODY HARD WORK

La venta de activos será nuestra principal fuente de ingresos, ya que promedio de cada plan de entrenamiento o por cada sesión se lograra generar un valor del servicio prestado en donde su costo será de \$50.000 pesos por la calidad de servicio; en relación con las personas naturales, que reflejan un servicio con mínimos recursos y más aun con propuestas de valor generales; restándoles calidad a la venta de activos que manejan como competencia directa.; a comparación de las dinámicas frente a las sesiones, el profesionalismo en cada programa, la obtención de resultados notables y de manera natural

B . W . H .

e incluso con una igualdad frente a un servicio vip en relación con las personas jurídicas, es por esto también que para nuestras acciones hemos decidido ampliar la atención de lunes a domingo, superando a las empresas competidoras en días de prestación de servicio, de 5 am a 9 pm. Igualando su intensidad horaria pero con la flexibilidad que carecen las demás empresas prestadoras del servicio.

Tabla 4. Ingresos de la empresa BODY WORK HARD

INGRESOS DE LA EMPRESA			
VALOR SESION DE ENTRENAMIENTO		VALOR DEL PAQUETE DE 9 SESIONES POR MES	
VALOR	PORCENTAJE DE DISTRIBUCION	VALOR	PORCENTAJE DE DISTRIBUCION
50.000	75% GANA LA EMPRESA	450.000	75% GANA LA EMPRESA
	25% AHORRO		25% AHORRO

Con base a la información anterior sobre los ingresos de BODY WORK HARD Tabla 4, el valor que nos permitirá obtener una rentabilidad del negocio consta de un único precio por sesión de \$50.000 en donde a nuestros clientes les ofreceremos un plan de 9 sesiones por mes, esto nos permitirá cubrir los costos fijos de la empresa si la atención se realiza para 8 clientes con este plan, pues el valor de los ingresos serán distribuidos en porcentajes para aportar al desarrollo financiero de la empresa.

Como una asociación complementaria de BODY HARD WORK, se considerara venta de SUPLEMENTOS MEGAPLEX-BODY HARD WORK, ya que por medio de una asociación clave con la empresa de suplementación deportiva. Obtendremos un 20% de utilidad sobre el costo neto del producto o suplemento adquirido para el cliente, los cuales son principalmente proteínas laboratorio UPN de diferente valor comercial.

B . W . H .

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

La evolución del servicio en entrenamiento personal depende en última instancia de un factor clave, la disponibilidad de profesionales cualificados, para poder desarrollar este servicio de forma adecuada y constituir un mercado estable y próspero, tanto para las instituciones deportivas como para los propios profesionales independientes. Esta cualificación tiene que ver con tres aspectos: su formación, sus conocimientos específicos y sus recursos, para atender las necesidades de los clientes, por estas razones nuestros principales recursos denominados propios y directos son:

Intelectual: En la generación de programas que satisfagan de manera asertiva las necesidades del usuario, estando capacitados para evaluar, prescribir y desarrollar planes de entrenamiento físico totalmente personalizados de manera sistemática, ordenada y segura dependiendo de los objetivos y necesidades de cada cliente.

Estableciendo puntos claves en el proceso de entrenamiento referente a modo, medio, frecuencia e intensidad, descansos y duración de la sesión. Entre las principales ventajas que ofrece nuestro personal están:

- El tiempo y el esfuerzo para conseguir objetivos y metas reales ya sean de deporte, rendimiento, salud o estética corporal es más corto si se compara con los métodos tradicionales, ya que se aprovecha al máximo el tiempo invertido en el entrenamiento.
- La motivación está presente durante las sesiones de los ejercicios donde el entrenador personal estimula al cliente a seguir adelante en cada

B . W . H .

sesión, está constantemente apoyándolo a cumplir con el plan de entrenamiento y lo felicita por lograr metas que antes no las podía alcanzar.

- El entrenador personal evita situaciones que pueden provocar que el cliente se lesione porque lo está supervisando continuamente en cuanto a la técnica de ejecución de cada ejercicio.

- Está más pendiente de los estancamientos, muy usual en las personas que tienen bastante tiempo de hacer ejercicio y no ven resultados como al inicio. Para ello el entrenador personal monitorea detalladamente la intensidad, volumen, tiempos de recuperación y cargas para hacer ajustes a los planes y que el cliente siempre esté mejorando en diferentes aptitudes físicas como la fuerza, resistencia muscular, flexibilidad, agilidad o coordinación.

- El cliente no tiene que perder el tiempo en desplazamientos, ya que elige la ubicación que le sea más cómoda ahorrando tiempo y dinero.

- El entrenador personal puede atender de manera específica ciertas situaciones como personas que tienen una enfermedad crónica (enfermedades cardiovasculares, osteoporosis, artritis, artrosis, diabetes, entre otras). También personas que tengan como meta adelgazar o modelar su figura (controlando la dieta, los ejercicios adecuados y su ejecución correcta, modificando hábitos dañinos para la salud y fomentando los hábitos de vida saludable).

- Le ayuda a mejorar su salud integral en muchos aspectos de la vida diaria y no solo físicos, ya que se ha demostrado a través de los años que la práctica constante de actividad física mejora el rendimiento laboral, minimiza el estrés producido por el trabajo, ofrece una sensación de bienestar y de energía

durante el día y aumenta el autoestima ya que al verse mejor frente al espejo, se va a sentir mejor y eso se refleja hacia las otras personas.

También disponemos del talento Humano, con calidad de atención para su formación personal y aplicación precisa del programa de entrenamiento en donde el profesional de la Cultura Física puede desempeñarse en los campos del conocimiento planteados en su perfil profesional. En este caso se hacen énfasis en los aspectos de:

En el campo de la Salud, nuestra acción se desarrollará en la promoción y prevención; en formación o rendimiento físico, que requieran servicios de salud en un nivel básico o atención especial con sujetos discapacitados física y/o mentalmente, o con riesgos metabólicos, cardiovasculares y/u osteomusculares.

CAPITULO VII ACTIVIDADES CLAVES

Muchas personas desearían iniciar una actividad física que les genere bienestar físico, donde el comenzar a ocuparse más de su salud y calidad de vida sea su principal prioridad, pero no siempre saben a quién recurrir para que los oriente a la hora de ejecutar ejercicios físicos e incluso al momento de realizar actividad física no saben cómo elegir la mejor rutina porque no tienen en cuenta factores como: la edad, el sexo, aspectos socioculturales, y la alimentación entre otros.

Es ahí precisamente donde un profesional del ejercicio físico y/o actividad física logra orientar desde sus conocimientos, experiencias y valoraciones físicas, los protocolos más asertivos que influyen en una persona con un impacto positivo sin llegar alterar su bienestar físico; aparte también es quien motiva a quien tomó la decisión de iniciar una **B . W . H .**

actividad física, logrando dar una balanza entre factores como el tiempo, dinero y motivación que les genera empezar a preocuparse por ellos mismos; evitando así mismo excusas de no tener mucho tiempo disponible, sentirse desanimados y no estar lo suficientemente motivado para comenzar, por no saber qué hacer sin un objetivo claro, etc. La forma de superar estos impases es contar con su Personal Trainer.

En esta empresa poseemos actividades claves tendientes a dar la resolución de problemas que a nivel general se enfocan en la **Producción y aplicación de programas individuales y exclusivos de entrenamiento.**

Programa caracterizado por la prestación de un servicio personalizado, que son realizados de acuerdo a los requerimientos específicos del cliente, siendo, por lo tanto, mucho más flexibles que los estandarizados y propuestos por otras entidades, que ya tienen a cargo un grupo caracterizado de acciones a seguir con cualquier cliente sin dar un valor al servicio prestado dejando olvidado la calidad del mismo.

Necesidades a solucionar o satisfacer más recurrentes en el cliente:

- Recibir acondicionamiento sin salir de casa o con un desplazamiento mínimo.
- Valoración inicial de la condición física actual, patologías y riesgos osteomusculares.
- Manejar un horario favorable hacia el cliente, principalmente ajeno al horario laboral habitual.
- Tener un acondicionamiento efectivo y de poca duración en la sesión de entrenamiento.
- Recibir asesoramiento o contar con un profesional que le podrá esclarecer cualquier duda o inquietud con respecto a la actividad física o temas afines.

B . W . H .

- .Flexibilidad en la posibilidad de escoger los días de entrenamiento, en los horarios, variación de las actividades y elección del lugar en donde se realizará la actividad,
- Escogencia del método de entrenamiento más adecuado para el cliente.
- Aplicación (organización y didáctica), control y obtención de resultados concretos.
- Valoración, generar programa en base a resultados obtenidos, exigencia y gusto del usuario.
- Mantenimiento de la condición física adquirida por medio de nuevos estímulos.

CAPITULO VIII ASOCIACIONES CLAVES

Los empresarios quisiéramos alcanzar los éxitos solos pero se ha demostrado que esto no se puede sin la ayuda de un intermediario, por eso necesitan la ayuda y el apoyo de una gran cantidad de personas que están directamente involucradas en el negocio, incluyendo nuestros empleados, posibles socios, los familiares o inversores.

Su éxito depende de la construcción de una red de alianzas clave, mientras que al ser empresario significa que usted no trabaja para nadie, esto no significa que usted trabaja solo.

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras

A corto plazo generaremos con administradores de condominios, residencias o edificaciones buscando suplir la primera necesidad de nuestra empresa, utilizando el marketing para llegar al posible usuario o consumidor frecuente. Esta alianza busca que nos promuevan como primera opción a la hora de satisfacer la necesidad del **B . W . H .**

entrenamiento personalizado; donde buscaremos suplir la entrega de publicidad, presencia de delegados o impulsadores en los conjuntos.

Esta será una primera acción de intercambio de servicios, como lo es proporcionar a la administración la oportunidad de recibir clases grupales de cortesía para la comunidad como intercambio a su publicidad o la exclusividad de nuestra empresa para la prestación del servicio en ese conjunto residencial.

A largo plazo buscamos generar una alianza estratégica entre empresas no competidoras que se dedican a la suplementación nutricional, en este caso MEGAPLEX STARS, sustentado en un marketing a favor del negocio empresarial por medio de la utilización u ofrecimiento de sus productos a cambio de una ganancia o utilidad al ser adquirido por nuestro cliente. Porcentaje establecido en 20% por producto.

Asociación clave: Basada en la relación cliente-proveedor, BODY WORK HARD - SPORT FITNESS. Principalmente para la adquisición de recursos muchos de ellos constituidos por medios de entrenamiento para una óptima prestación del servicio reduciendo principalmente los costos de adquisición del material.

Asociación clave: Basada en la relación cliente-proveedor, BODY WORK HARD - ADIDAS, NIKE, REEBOK. Principalmente para la adquisición de recursos constituidos en indumentaria deportiva y accesorios de entrenamiento para una óptima prestación del servicio. Reduciendo principalmente los costos de adquisición de la indumentaria o dotación para el entrenador que es el principal interviniente en el proceso de interacción con el cliente generando publicidad y marketing para la empresa patrocinadora o asociada.

B . W . H .

CAPITULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS

El promedio de ingresos de un mes parte del número mínimo en servicios prestados por sesiones, el cual para los entrenadores el estipulado para atender una demanda de 8 clientes con una oferta de 9 sesiones al mes, esto con el fin de mínimo de satisfacer en el transcurso del primer mes, a todos nuestros usuarios, con un 20% de valor de producto adquirido por el usuario.

Por medio del benchmarking establecimos que el valor mínimo por sesión es de 50.000 pesos, el número mínimo de clientes para asegurar rentabilidad, ganancias y cumplimiento de relaciones contractuales que debe ser por entrenador.

Frente a los costos fijos la empresa va distribuir sus recursos en suplir varias necesidades que se presentaran mes a mes como los es:

- La empresa contara con el apoyo administrativo, el cual, la persona a cargo tendrá un contrato de prestación y servicios, devengando un salario igual al mínimo donde deberá cotizar sobre el salario mínimo, esta persona se encargara de agendar y programar las sesiones y así establecer la comunicación con los entrenadores y clientes para cumplir con lo agendado.
- Los entrenadores tendrán un contrato de prestación de servicios donde su sueldo es de 800.000 y deberán cotizar sobre el salario mínimo, a su vez deberán cumplir con todas las sesiones programadas en los sitios acordados.
- El desplazamiento para prestar el buen servicio, se realizara por medio de un vehículo que es patrimonio de unos de los socios por esta razón, solo se contara con el **B . W . H .**

consumo de gasolina, lo que al mes tendrá un costo de 200.000 para la prestación de buen servicio y la accesibilidad del cliente.

- Los servicios Agua y Luz se cuenta dentro de los costos fijos aunque la oficina está ubicada en el mismo sitio de residencia de uno los socios por esta razón solo se cuenta en consumo de la luz y el agua porque desde este espacio se realizara el apoyando administrativo.

- Medio de comunicación se tiene en cuenta el servicio de una línea telefónica debido a que es uno de los medios más importante para establecer la comunicación entre los entrenadores y la persona de apoyo administrativo. También se contara con una línea de internet para facilitar la información y llevar una base de datos de los todos los cliente.

- El mantenimiento de las herramientas de trabajo se establece como un costo fijo variable debido a que a los elementos que se van a utilizar siempre deben estar en las mejores condiciones para la utilización del cliente.

Tabla 5. Costos fijos de la empresa BODY WORK HARD

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	GASOLINA		1	200000
F2	SERVICIO DE ENERGIA		1	300.000
F3	SERVICIO DE INTERNET + TELÉFONO		1	150.000
F4				
F5	SALARIO ENTRENADOR	\$ 8.000.000	2	1.600.000
F6	SALARIO APOYO ADMIN	\$ 644.350	1	644350
			TOTAL COSTOS FIJOS	2894350

B . W . H .

Los costos fijos que nuestra empresa debe pagar son aproximados a 2.894.350 independientemente de nuestro nivel de operación. Enfocados en medios de funcionamiento de oficina, remuneración salarial y acceso al cliente y funcionamiento general de la empresa.

Tabla 6. Costos fijos de la empresa BODY WORK HARD

COSTOS VARIABLES				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM .	CANTIDAD PROM .	COSTOS VARIABLES PROM .
V1	BANDAS	100.000	1	100000
V2	PAPELERIA Y PUBLICIDAD	100.000	1	100000
V3	MANTENIMIENTO preventivo VEHICULAR Y EQUIPOS	100.000	1	100000
				0
				0
			TOTAL COSTOS VARIABLES	300000

Los costos variables se relacionan principalmente con nuestro proceso de producción enfocado en este caso en la creación y aplicación de programas de entrenamiento. Simplificado en la obtención de clientes. Con una reposición de los medios de entrenamientos más delicados en el uso como lo son las bandas que poseen una vida útil corta en relación a su uso, papelería que se utilizara en el ejercicio de control hacia los clientes y la publicidad enfocada a su obtención, como también en el mantenimiento preventivo de los medios de entrenamientos y de transporte.

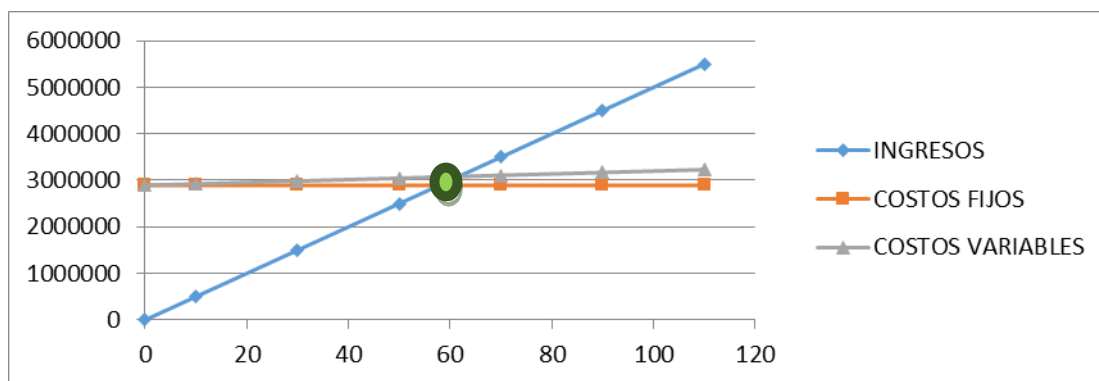
B . W . H .

Punto de equilibrio

Al sumar los el valor total de los costos tanto fijos como variables de la empresa BODY WORK HARD, no arroja la cifra de un total de \$ 3.194.350, lo que nos permite obtener un estimado exacto para saber cuál es nuestro punto de equilibrio actual por mes, esto sería el umbral donde está próximo a lograrse la rentabilidad, en donde nuestro nivel del negocio es el que los ingresos igualan a los egresos y que por lo tanto no arroja ni ganancia ni pérdida para nuestra idea de negocio.

Tabla 7. Punto de equilibrio de la empresa BODY WORK HARD

Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales	
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario	
PE=	2894350	
	50000	3061,22449
PE=	61,66223913	Sesiones
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario	
VE=	61,66223913	50000
VE=	3083111,957	Pesos



B . W . H .

En la gráfica podemos apreciar que el punto de equilibrio señalado por color verde, representa para la empresa el objetivo por mes que debemos alcanzar, donde al realizar por mes un total de 66 sesiones de entrenamiento personalizado a domicilio generara en el negocio una mayor rentabilidad, donde el porcentaje se estima que su valor incrementaría anualmente.

Ya que, en el ideal negocio es importante incrementar el número de sesiones por mes, esto con el fin obtener utilidades más altas, y donde podremos invertir en la empresa para mejorar el servicio que se presta, pero también, es importante mirar y controlar los costos variables, ya que pueden afectar las utilidades para la empresa.

Tabla 8. Total Ingresos, costos variables y fijos totales.

PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
0	0	2894350	2894350
10	500000	2894350	2924962,245
30	1500000	2894350	2986186,735
50	2500000	2894350	3047411,224
70	3500000	2894350	3108635,714
90	4500000	2894350	3169860,204
110	5500000	2894350	3231084,694

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La inversión inicial por cada socio consiste en realizar un aporte a capital en efectivo y en especie, para poder así dar inicio al proyecto de creación de empresa:

Tabla 9. *Ingresos de la empresa BODY WORK HARD*

NOMBRE DEL PRODUCTO	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
computador portátil	Asus X455l Core I7 2,6ghz 4rta Gen 8ram 1tb Hdd 2gb Vídeo -nuevo	1	1.499.000	1.499.000
celular con plan de datos WhatsApp, line	Celular Samsung Galaxy S3	3	300.000	900.000
plan internet en casa, teléfono y televisión	Internet Banda Ancha de 5 Megas	1	80.000	80.000
Impresora	Multifuncional EPSON L555	1	631.200	591.900
Escritorio	En L 153cm Ancho X 118cm Largo X 73 Alto	1	200.000	200.000
silla	Sillas De Escritorio Ergonómicas	1	90.000	90.000
Tarjetas	Tarjetas De Presentación Full Color Barnizadas 2 Cara	1000	40.000	40.000
Volantes	publicidad 20x 10	500	40.000	40.000
			TOTAL	3.440.900

B . W . H .

Tabla 10. Inversión en efectivo a capital de los socios de BODY WORK HARD

INVERSIÓN EN EFECTIVO		
	CANTIDAD	VALOR
SOCIO 1	1	1200000
SOCIO 2	1	1200000
SOCIO 3	1	1159100
	TOTAL	\$3.559.100

A continuación se realizara una descripción en general del aporte a capital de cada uno de los socios en donde se referencia en que contribuyo y para que fue destinado su dinero en relación con los gastos de la empresa.

Tabla 11. Descripción de la Inversión en efectivo a capital de los socios de BODY WORK HARD

DESCRIPCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EFECTIVO			
NOMBRE DEL PRODUCTO	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR
Ultimate Sand Bag (Arena Bag)	1. Desarrolla fuerza, estabilidad y resistencia.	1	159.900
	2. Herramienta de entrenamiento que le permitirá realizar infinitos ejercicios tanto para el tren superior como para el tren inferior.		
	3. Bolsas internas para ser llenadas con ARENA DE RÍO por ser más compacta que las demás.		
	4. Máxima capacidad de la maleta 40 libras		
Aros para Crossfit	Ideales para Pull-Ups o Dominadas, Fondos, Flexiones, para cualquier ejercicio en suspensión y una gran variedad adicional.	1	109.900
	1. Diámetro externo del aro 9.25".		
	2. Diámetro interno del aro 7".		
SISTEMA GUN-EX QUATRO	1. Peso aproximado en báscula 1.500 gramos (1.5 kilos).	1	149.900
	2. Cada sistema incluye cinco (5) bandas tubulares cada banda con anillos metálicos en sus extremos.		
	3. Largo de cada banda 120 cts.		
	4. Permite usar 1, 2, 3, 4 o 5 bandas al mismo tiempo.		
Core Trainer	Una (1) barra desarmable.	1	99.900
	Una (1) banda elástica con mosquetones en sus extremos.		

B . W . H .

	Un (1) anillo de seguridad.		
	Un (1) soporte para puertas.		
	Un (1) estuche.		
Balón Medicinal de Rebote (5 kg)	1. El entrenamiento con balón medicinal es simple y fácilmente adaptable a cualquier actividad que implique rangos amplios de movimiento 2. Fundamental como parte de cualquier método de entrenamiento deportivo. 3. Apto para todas las edades y todos los niveles de entrenamiento. 4. Balón con rebote. 5. Altamente resistentes. 6. Para uso en interiores y exteriores. 7. Ideal para la rehabilitación temprana, para ejercicios de fitness, ejercicios polimétricos, circuitos de entrenamiento, entrenamiento funcional, crossfit, etc.	1	119.900
Striker	Herramienta para máximos beneficios en boxeo, artes marciales y grappling. Provee resistencia tanto en brazos como en piernas. Ideal también para entrenamiento funcional. Desarrolla fuerza y velocidad en caderas, brazos y piernas.	1	109.900
Gymlastic® MMA - Kinetic	Ideales tanto para trabajo en artes marciales como para entrenamientos funcionales y de gimnasia.	1	49.900
Cinturón Multipropósito	Fabricado en reata extra resistente, con cierre plástico y argolla metálica.	1	24.900
Banda de Arrastre	Una (1) banda tubular de 240 cts. de larga color NARANJA, forrada y con dos (2) mosquetones en sus extremos. Un (1) cinturón multipropósito para enganchar la banda. Una (1) manija con mosquetón para trabajo asistido. Un (1) estuche.	1	149.900
Rope Wave o Lazo De Batida	10 metros de largo 10 kilos de peso	1	200.000
Guantes MMA	cuero negro talla s,m,l	1	75.000
Globos de boxeo	Cuero negro 10 onzas	1	100.000
cintas protectoras	150 cm	1	20.000
Colchoneta rígida	Cuero antideslizante	1	50.000
Pasos de velocidad	Cuero negro talla estándar	1	60.000
Platillo inestable	Plástico rígido	1	50.000
Fitball	65 cm	1	80.000
Accesorios de anclaje	Puertas y exteriores	1	30.000

B . W . H .

Correas para Abdominales (AB Straps)	1. Durables correas en tejido de nylon.	1	379.000
	2. Mosquetones en Acero.		
	3. Lavables.		
	4. Correas acolchadas y forradas para máximo confort.		
	5. Mejora eficazmente la fuerza de la base (CORE) y la estabilidad.		
	6. Trabaja los abdominales inferiores, superiores y oblicuos.		
Bascula bioimpedancia	Es un método de medición no invasivo que se basa en las propiedades eléctricas del cuerpo humano, en la composición de los distintos tejidos que lo forman y en el contenido total de agua de nuestro cuerpo.	1	650.000
Chaleco de resistencia	Chaleco acolchado con goma y enganche a punto fijo. Para potenciación, fases avanzadas de rehabilitación y calentamientos. 609 204 Chaleco entrenamiento resistencia ligero. 609 206 Chaleco entrenamiento resistencia medio. 609 208 Chaleco entrenamiento resistencia fuerte.	1	120.000
Mancuernas, barras y discos	Barra larga, discos de 10, 20, 25 y 40 kg.	1	200.000
Varios	Vendajes, termos, guantes, seguros, discos, mancuerna rusa.		461.900
TOTAL		3.559.100	

En conclusión la inversión total realizada para la idea de negocio consta de un valor total de \$ 7.000.000 para llevar acabo su realización, donde el número de socios que intervienen realizan una inversión a capital de \$ 3.559.100 y dan un segundo aporte en especie con un valor de \$ 3.440.900, esto con el fin de tener un igualdad de inversión dividiendo el valor total entre tres personas que conforman una persona jurídica con el nombre BODY WORK HARD, donde se prestara principalmente el servicio de entrenamiento personal a domicilio.

Para la idea de negocio se realiza un estimado a 5 años de funcionamiento y de prestación de servicio, donde se considera valores como el valor presente neto (VPN) y la

B . W . H .

tasa interna retorno (TIR); Donde el periodo de recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

INVERSION INICIAL: \$ 7.000.000

Inflación = 3%

Inflación = 3%

Crecimiento en ventas: 12 %

Crecimiento de egresos = 5 %

Tabla 12. Flujo de ingresos por 5 años

A	
AÑO	VALOR
1	43.200.000
2	48.945.600
3	55.455.365
4	62.830.928
5	71.187.442
TOTAL	281.619.335

Tabla 13. Flujo de egresos por 5 años

B	
AÑO	VALOR
1	38.332.200
2	41.456.274
3	44.834.961
4	48.489.010
5	52.440.864
TOTAL	225.553.309

Tabla 14. Flujo de efectivo neto

A - B	
AÑO	VALOR
1	4.867.800
2	7.489.326
3	10.620.404
4	14.341.918
5	18.746.578
TOTAL	56.066.026

B . W . H .

Para la tabla número 12, se establece el flujo de ingresos por 5 años donde se nota un incremento anual del 12% de ganancias para la rentabilidad del negocio; para la tabla número 13, se establece que para el flujo de egresos se manejara un estimado del 5% como aumento anual a cinco años, lo que da por entendido que para la tabla número 14, el flujo de efectivo neto se manejara con una inflación del 3% de forma anual.

Tabla 15.

Formulación de Datos VPN		
f1 =	4.867.800	TIR
f2 =	7.489.326	- 7.000.000
f3 =	10.620.404	4.867.800
f4 =	14.341.918	7.489.326
f5 =	18.746.578	10.620.404
n =	5 años	14.341.918
i =	0,3	18.746.578
In v0 =	7.000.000	

Tabla 16. Valor interno

VAN = VPN =	\$21.630.333
TIR =	101,41%
RI =	12.357.126
	514.880
RI =	13,6

El valor presente neto que arrojo el proyecto BODY WORK HARD, oscila entre % 21.257.126n relación con la inversión final de \$ 7.000.000, lo que representa una valoración del 12% en un periodo de 5 años; este indicador positivo se hace

B . W . H .

visible en razón a lo establecido en el estudio de mercado y la determinación precios.

Finalmente, para lograr un incremento en el VPN se podría establecer políticas efectivas de negociación asociaciones claves que permitan adquirir materias primas y/o insumos a un costo mínimo, para que posteriormente generen mayor rentabilidad y una relación costo beneficio, sin tener que incurrirse en deficiencias en la prestación del servicio y/o en la calidad de los productos a ofrecer

B . W . H .

CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio de mercado realizado, en donde se determinó el público objetivo y se analizó los diferentes factores del entorno que impactan a BODY WORK HARD; se determinó la viabilidad de negocio, sumado el alto potencial de expansión a corto plazo; esto permitirá alcanzar la visión estratégica del entrenamiento personalizado a domicilio.

Se estableció las necesidades de equipos o herramientas de entrenamiento y el factor del recurso humano, haciendo esto que permitan alcanzar los niveles de servicio y productividad propuestos, los cuales se estiman en un 62% durante la etapa inicial, para un funcionamiento normal.

Los indicadores financieros proyectados permiten prever como la tasa interna de retorno (TIR) del 101% siendo este un factor determinante para los inversionistas, a su vez el VPN, permite identificar la forma en que se van a alcanzar estas valorizaciones, esto junto con una austera y eficiente administración permitirá alcanzar el crecimiento deseado en la empresa BODY WORK HARD.

De acuerdo a las proyecciones y estimaciones de gastos y costos requeridas, la TIR permite igualmente determinar la rentabilidad que el sector económico está brindando, así como los medios y diferentes políticas a implementar para aumentar los niveles de ingreso del modelo de negocio, sin incurrirse en desfases económicos de pérdida o no conveniencia.

B . W . H .

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Artículo 333 de la constitución política de Colombia, Recuperado el 10 de septiembre del 2015. Se encuentra en:
<http://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333>

2. Calidad de Vida DANE (2007) por localidades, número de personas y calificación por sexo, tipo de viviendas. Se encuentra en:
<http://www.dane.gov.co/index.php/esp/estadisticas-sociales/calidad-de-vida-ecv/87-sociales/calidad-de-vida/3894-encuesta-calidad-de-vida-bogota-2007>

3. Características de Bogotá, recuperado el 07 de septiembre de 2015. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Se encuentra en:
<https://www.udistrital.edu.co/universidad/colombia/bogota/caracteristicas/>

4. Degerencia.com. Concepto de Benchmarking. Encontrado en: Internet Blog. Recuperado el 20 de octubre del 2015. Se encuentra en:
<http://www.degerencia.com/tema/benchmarking>

5. Doitu., (2014). Modelos de negocio con canvas, parte 9: asociaciones clave. Encontrado en: Internet. Recuperado el 20 de octubre del 2015 Se encuentra en:
<http://doitu.co/index.php/blog/34>

6. Elcolombiano.com. ¿De qué se enferman los colombianos en la actualidad? Encontrado en: Internet artículo. Recuperado el 29 de agosto del 2015.

7. Forteza K. & Comellas J. (2004). *El entrenador personal*. Fitness y salud. Hispano Europea: Barcelona.

B . W . H .

8. Isidro F., Heredia J., Pinsach P. & Ramón M., (2007) *Manual del entrenador personal del fitness al wellness*. Paidotribo: Barcelona.

9. Jiménez A. (2005) *Personal training*. Entrenamiento personal. Bases, fundamentos y aplicaciones. Inde: Barcelona.

10. Ley 1258 de 2008, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Recuperado el 07 de septiembre de 2015. Se encuentra en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html

11. Ley 1014 de 2006, De fomento a la cultura del emprendimiento, Capítulo 1: Recuperado el 07 de septiembre de 2015. Se encuentra en: [lefile:///C:/Users/Mauricio%20Lozano/Downloads/Ley1014de2006.pdf](file:///C:/Users/Mauricio%20Lozano/Downloads/Ley1014de2006.pdf)

12. Ley Estatutaria 1751, por medio de la cual se regula el derecho fundamental a la salud y se dictan otras disposiciones: Recuperado el 7 de septiembre de 2015. Se encuentra en: https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Ley%201751%20de%202015.pdf

13. Ley 80 de 1905 Crea la comisión nacional de educación física y las funciones para dirigir el deporte nacional, las asociaciones deportivas, las plazas de deporte, la proyección y práctica del plan nacional de educación.

14. Ley 181 de Enero 18 de 1995, por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte. http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

15. Lozano U. (2008). Localidad de chapinero ficha básica. Secretaria distrital de cultura, recreación y deportes. En artículo: Bogotá, Colombia. Se encuentra en:

B . W . H .

<http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/observatorio/documentos/localidades/chapinero.pdf>

16. Mercado Fitness. En revista artículo: El servicio es el corazón del negocio. por Rad Hill Pag 10. Recuperado el 29 de agosto del 2015.

17. Mundo de negocios, (2012). La importancia de Asociaciones clave en los negocios para reducir riesgos. Recuperado el 20 de octubre de 2015. Se encuentra en: internet

18. <http://mundonegocios.net/la-importancia-de-asociaciones-clave-en-los-negocios-para-reducir-riesgos/>

19. Organización Mundial de la Salud (OMS), Enfermedades no transmisibles (2015), Recuperado el 07 de septiembre de 2015, se encuentra en:
<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/es/>

20. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (2015). Inactividad física: un problema de salud pública mundial. Encontrado en: internet

21. Perea L., (2013). MARKETING PARA LAS NUEVAS TENDENCIAS EN FITNESS, SALUD Y ENTRENAMIENTO PERSONAL. España: Barcelona

22. Preguntas Frecuentes Estratificación (sf), recuperado el 07 de septiembre de 2015, de Colombia. Se encuentra en:
https://www.dane.gov.co/files/geoestadistica/Preguntas_frecuentes_estratificacion.pdf

23. Reforma de la constitución deporte, Artículo 52 de la Constitución Política de Colombia, Recuperado el 07 de septiembre de 2015. Se encuentra en:
<http://idrd.gov.co/sitio/idrd/Documentos/Modificacion%20del%20articulo%2052%20Constitucion%20Politica.pdf>

B . W . H .