



FUNCTIONAL FITBOX

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsable:

Diego Fernando Espitia Castellanos

Asesor:

Gonzalo Florián Velásquez

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Abril de 2016

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN.....	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	4
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA.....	6
MARCO REFERENCIAL	8
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	11
TIPO DE MERCADO	12
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR.....	14
TIPO DE PROPUESTA DE VALOR.....	14
CAPITULO III: CANALES.....	16
TIPO DE CANAL	19
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	19
CAPITULO V: FUENTES DE INGRESO.....	24
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVE	26
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	28
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVE.....	29
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTES	30



INTRODUCCIÓN

Functional Fitbox es una empresa que desarrolla metodologías de entrenamiento semi-personalizado y personalizado para diferentes poblaciones de jóvenes y adultos, este servicio es brindado para mejorar la calidad de vida y para cumplir los objetivos personales de cada persona.

En los entrenamientos se ofrece el uso de diferentes tendencias del fitness como lo son los ejercicios con el propio peso corporal, ejercicio en suspensión (Trx), cardio box, ejercicios con pesas, con bandas, con pelotas medicinales, gimnasio convencional, entrenamiento funcional, y algunos elementos de street workout. A través de estas tendencias se logra conseguir buenos resultados a través de cambios tanto a nivel físico como anímico en las personas que se encuentren afiliadas a Functional Fitbox.

El gimnasio se encuentra ubicado en la Calle 100 con 17 en el barrio Chico, actualmente entre semana se están manejando horarios de lunes a viernes en la jornada de la mañana y la tarde; en la mañana de 6 am a 12 m y en la tarde de 4pm a 9 pm. Los fines de semana se manejan horarios únicamente los sábados de 7 am a 12 m.

Cada sesión de clase duran 1 hora, y está compuesta por: 10 a 15 minutos de calentamiento, seguido de 25 a 35 minutos de ejercicios centrales enfocados al objetivo personal de cada persona, para después continuar con 10 minutos de abdomen y finalizar con estiramientos asistidos.

El fin corporativo está enfocado a la fidelización de los clientes, en brindarles un servicio de alta calidad que haga que estos disfruten, vean resultados rápidos y no desistan de sus entrenamientos, generando así clientes frecuentes dentro del establecimiento.



MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Functional Fitbox es un gimnasio que se crea a partir de la iniciativa de mejorar la calidad de vida de las personas por medio de la actividad física, enfocándolo a personas con estilos de vida saludable y que presentan hábitos y gusto por el ejercicio, también se enfoca a todas aquellas personas que se encuentran inmersas dentro del ámbito del mundo fitness, un término que actualmente está en furor y auge en varios países del mundo, y que actualmente en Colombia está tomando mucha fuerza, moviendo masas y haciendo que cada vez más las personas se interesen en el ejercicio y la actividad física por diferentes aspectos, ya sea por adelgazar, tonificar, hipertrofiar, por salud, por aprovechar el tiempo libre, por verse mejor física y anímicamente en un viaje, entre otros.

La metodología de entrenamiento está basada en el cumplimiento de los objetivos personales de cada uno de los clientes durante el tiempo que cada uno lo requiera. Para ello se han diseñado tres paquetes de entrenamiento, los cuales se dividen de la siguiente manera y en los siguientes horarios:

FUNCTIONAL FITBOX PERSONAL TRAINER	
☒ UN (1) MES 12 CLASES \$ 420.000	☒ UN (1) MES 16 CLASES \$ 450.000
☒ DOS (2) MESES 24 CLASES \$ 700.000	☒ DOS (2) MESES 32 CLASES \$ 800.000
☒ TRES (3) MESES 36 CLASES \$ 950.000	☒ TRES (3) MESES 48 CLASES \$ 1100.000

FUNCTIONAL FITBOX PERSONAL TRAINER	
☒ UN (1) MES 20 CLASES \$ 500.000	☒ LUNES A VIERNES DE 6AM A 12AM
☒ DOS (2) MESES 40 CLASES \$ 900.000	☒ LUNES A VIERNES DE 3PM A 9PM
☒ TRES (3) MESES 60 CLASES \$ 1250.000	☒ SÁBADOS DE 7AM A 12AM



LOGO:



El nombre de Functional Fitbox significa el entrenamiento funcional a través de las metodologías del entrenamiento del Fitness y los elementos del Boxeo.

El logo hace referencia a cada una de las personas que se vincularán al gimnasio para mejorar su calidad de vida a través del ejercicio y la actividad física. Y los colores azul y verde, dos colores llamativos que incitan al movimiento y el contacto del ser humano con su entorno y el ejercicio para la mejora de la salud.

SLOGAN:

- ✓ *Solo los caminos duros llevan a la grandeza.*
- ✓ *Cuando pienses en abandonar, piensa porqué empezaste.*
- ✓ *No se trata de si fracasas, se trata de si eres capaz de levantarte.*

Cada uno de estos slogans hace referencia y están enfocados a la superación personal y a la motivación de los clientes a mantener un estilo de vida saludable a través del ejercicio físico. Por medio de cada una de estas frases se pretende hacer un trabajo enfocado a su parte psicológica donde se les dará a conocer que solamente a través de su trabajo y dedicación lograrán los objetivos por los cuales iniciaron un programa con Functional Fitbox, no sin antes hacerles saber que cuentan con el apoyo de sus entrenadores al cien por ciento.



MISIÓN

Functional Fitbox es una empresa dedicada a contribuir con la salud, mejorar la calidad de vida y lograr el cumplimiento de los objetivos de cada cliente, brindando bienestar físico, mental y social, teniendo como pilares la eficiencia, eficacia y la mejora de la calidad de vida de todo tipo de personas. Functional Fitbox se enfoca en ofrecer metodologías de entrenamiento asequibles para toda la población desde niños hasta adultos para mejorar su estado físico o apariencia física, por medio de entrenamientos divertidos, innovadores, que promuevan la actividad física a través de las nuevas tendencias del fitness, logrando así brindar un entrenamiento individualizado y adecuado para cada uno de los clientes que se encuentran vinculados, generando y promoviendo un estilo de vida saludable.

VISIÓN

Para 2018 Functional Fitbox será reconocido como uno de los mejores gimnasios a nivel Cundinamarca, por la calidad de servicio que brinda a sus clientes y los resultados visibles y efectivos que se dan en ellos. Así mismo será conocido por ser líder en la promoción de la salud y el bienestar físico a través de la metodología de entrenamientos personalizados, semi-personalizados y clases grupales con ejercicios que no solo hacen sentir mejor a las personas físicamente sino que a su vez influyen en su estado anímico. Logrando así posicionarse como un excelente gimnasio por la calidad de servicio, los excelentes resultados y la innovadora forma de trabajo.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Functional Fitbox busca marcar diferencia ante los demás gimnasios que prestan un servicio similar a través de la fundamentación humanista, un modelo de trabajo donde el cliente siempre va a merecer tanto el mejor trato como el mejor servicio.



Para esta empresa lo más importante es el cliente y su bienestar, cada persona es merecedora de respeto, atención e igualdad, y debe versele como una persona real con dificultades y problemas, para así poder brindarles un servicio de confianza que va acorde a sus necesidades, haciéndoles sentir que sus entrenadores y el gimnasio pueden llegar a ser un buen amigo y su segundo hogar, y no únicamente un lugar más donde pueden entrenar.

Functional Fitbox es un gimnasio que tiene una idea de negocio que va más allá del ámbito lucrativo, busca comprender y suplir las necesidades de una población para poderle brindar una mejor calidad de vida a través del ejercicio físico. Para ello, Functional Fitbox se enfoca en la individualización, un principio del entrenamiento donde cada quien tiene un proceso y progreso de entrenamiento diferente, debido a que no todas las personas son iguales ni requieren del mismo tipo de entrenamiento para lograr sus objetivos, para ello se tiene en cuenta la identificación de las necesidades que posee cada uno de los clientes ya sean para mejorar su estado físico o simplemente por mantener un estilo de vida saludable, así mismo para poder generar un plan de entrenamiento se tiene en cuenta las enfermedades o patologías que algunos de ellos presentan, su nivel de actividad física y su disposición para realizar ejercicio y actividad física de manera regular.

También la organización al ser facilitadora de servicios enfocados al bienestar de sus clientes, enfoca sus labores en la promoción de valores y la ética, demostrando así la profesionalidad que nos caracteriza, enseñando de forma adecuada, integra y sobretodo humanista.

Por otro lado Functional Fitbox es un negocio real y para personas reales, que lleva una contabilidad honesta con los clientes fundamentando cada servicio prestado en la mejora de la calidad de vida de cada una de las personas, cuidando siempre al cliente, ofreciéndole día a día los mejores espacios, las mejores condiciones para desarrollar cada entrenamiento y variabilidad en los esquemas de



entrenamiento, proyectándonos siempre hacia un cambio en la vida de cada persona.

En Functional Fitbox buscamos dejar huella en cada cliente que elija nuestros servicios, dándoles cambios significativos a la vida de cada uno de ellos, evolucionando en el desarrollo físico, personal y social, enseñándoles hábitos que serán esenciales para el resto de sus vidas.

Para finalizar agradezco a la Universidad Santo Tomas por guiarme dentro de los contenidos profesionales, brindando una formación integral como personas y ofrecer un mejor servicio teniendo actitud reflexiva, para así poder entender, respetar y sobre todo aceptándolos a cada uno de los clientes, brindándoles espacios de colaboración, solidaridad, convivencia y compromiso por medio de los entrenamientos personalizados, semi-personalizados y en las clases grupales.

MARCO REFERENCIAL

Functional Fitbox es una empresa que presta servicios de entrenamiento personalizado, semi-personalizado y clases grupales a la población que de alguna manera se interese por los servicios o también aquellas que se encuentren cercanas al gimnasio.

En la actualidad existen varios gimnasios que prestan servicios similares, pero cada uno tiene políticas, servicios y costos diferentes, por tal razón Functional Fitbox busca posicionarse como el mejor gimnasio de entrenamientos personalizados, semi-personalizados y clases grupales de todo Bogotá, con la ayuda de algunos parámetros legales para que se cumpla con toda la normatividad requerida desde el punto de vista legal.



A continuación se mencionaran aspectos con el fin de dar cumplimiento a las leyes de creación y establecimiento de empresas; mediante reglamentos que se deben cumplir ante los entes de control del estado. Los requisitos de ley que se deben presentar ante la Cámara de Comercio de Bogotá con el objetivo de realizar la constitución legal son:

- Cámara de Comercio se debe presentar el original del documento de identidad para realizar el registro como persona jurídica, anexando el formulario del registro único tributario RUT y la caratula única empresarial.
- Se deben realizar algunas consultas que se pueden hacer de forma virtual, las cuales son: nombre del establecimiento, la actividad y el uso del suelo.
- Presentar el documento de constitución de la empresa; para el caso de esta empresa, sería una minuta de constitución la cual se realiza por documento privado bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. teniendo en cuenta los requisitos que se expresan en la ley 1258 de 2008.
- Se debe diligenciar el formulario registro único empresarial y social (RUES) y el formulario adicional de registro con otras entidades.
- Para finalizar el proceso se deben presentar la totalidad de los documentos descritos anteriormente en cualquier sede de la Cámara de Comercio de Bogotá cancelando los derechos de la Matricula Mercantil.

Como ya se mencionó, esta empresa se constituirá por medio de la figura de Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. por esta razón adicionalmente se debe dar cumplimiento a los requisitos de ley y normativa vigente para la creación de empresas mediante esta figura; teniendo en cuenta que “las Sociedades por Acciones Simplificadas pueden constituirse por una o más personas, mediante documento privado en el cual se indiquen los siguientes requisitos: Nombre, documento de identidad y domicilio del accionista o accionistas, razón social seguida de las palabras: sociedad por acciones simplificada o S.A.S., duración (puede ser indefinida), enunciación de actividades principales, cualquier actividad comercial o



civil lícita, capital autorizado, suscrito y pagado, forma de administración, nombre, identificación de los administradores” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

Adicionalmente para la creación formal del centro de acondicionamiento existen leyes, sobre las cuales se debe regir esta empresa por el tipo de población a la cual se le está brindando el servicio.

La Ley 1014 de 2006, lo que busca es promover y desarrollar la investigación en Colombia, lo que es de suma importancia para el crecimiento tanto local, regional y del país, esta ley provoca que se involucre directamente la educación y más concretamente la educación universitaria que juega un papel primordial en donde se debe desarrollar la formación y competencias necesarias de estudiantes con un espíritu emprendedor, esto fomentará personas mucho más competitivas en las empresas, profesionales altamente calificados que brinden respuestas a los diferentes desafíos en los distintos campos de nuestra sociedad, de esta manera se reducirán poco a poco las tasas de desempleo y pobreza en nuestro país (Congreso de Colombia, 2016).

Por último la ley 181 de 1995 que en su artículo 3° cuenta con unos objetivos, el número 5 establece “Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como hábito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados” (Congreso de Colombia, 2001).

Frente a la necesidad que se hace evidente año tras año la problemática del sedentarismo, incremento en incapacidades laborales, obesidad y demás Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT), esta población es un mercado muy amplio, el cual requiere de prontas soluciones para hacer un cambio radical en las poblaciones afectadas. De la misma manera se resalta el gusto por salir de la monotonía por medio de la implementación de programas de actividad física y sus resultados, como también la experiencia adquirida académicamente y laboralmente, que son para mí el fundamento de la presente propuesta de empresa.



CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Los segmentos de mercado son aquella parte del mercado que define a un grupo de clientes con diferentes deseos, preferencias de estilos, productos o servicios. Por tal razón Functional Fitbox se enfoca en grupos de personas que tiene un mismo interés, la salud y el bienestar físico a través del ejercicio.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

GEOGRAFICO

La empresa Functional Fitbox se encuentra ubicada en Colombia y su sector de acción está en la ciudad de Bogotá, más específico en la Zona del Chicó. Una zona donde se encuentran ubicadas diferentes viviendas y conjuntos residenciales, oficinas de centros médicos y oficinas bancarias, hacia las cuales está dirigido el servicio. El gimnasio pretende brindar el servicio a todas las personas que se encuentren en los edificios de vivienda que están ubicados sobre las calles 97, 98, 99 y en los edificios y oficinas de sus alrededores.

DEMOGRAFICO

Functional Fitbox es una empresa preocupada por el bienestar y la salud del ser humano, por tal motivo pretende trabajar con personas de los sectores cercanos a la ubicación del gimnasio tanto de género masculino como femenino que se encuentren entre un rango de edad entre los 18 a 60 años de edad.

Serán personas que debido al sector donde viven se encuentran entre los estratos 4 y 5, con las cuales se facilitará el proceso de trabajo de entrenamiento personalizado, semi-personalizado y clases grupales. Dentro de las políticas de la empresa no se hace distinción por raza, cultura o religión lo que nos hace una empresa de trabajo universal.



PSICOGRAFICA

Actualmente el campo del ejercicio físico está inmerso en el mejoramiento de la salud, la obtención de un cuerpo saludable, por hobby o también para el cumplimiento de un objetivo personal. Es por eso que actualmente existe una gran demanda por encontrar un sitio apropiado para realizar ejercicio. Hoy en día existen muchos gimnasios que están a la disposición de todas las personas, pero Functional Fitbox ofrece un servicio es completo y muy profesional.

Por ende esta empresa pretende generar un programa de entrenamiento personalizado, semi-personalizado de clases grupales que ayuden a mejorar el estado físico de cada persona dependiendo de sus necesidades individuales, para que se sientan a gusto y puedan lograr todos sus objetivos personales.

Por medio de los entrenamientos que ofrece Functional Fitbox se pretende crear concientización de la importancia de realizar ejercicio en pro de la mejora de la condición física, el aumento de la energía, de la vida saludable, y sobre todo influir en la transformación de la vida de cada persona creando hábitos de vida saludable.

Así mismo por medio de estos entrenamientos se pretende promover la integración social entre los clientes, generando un espacio en el cual las personas se integren más al ejercicio y surja una mayor motivación a realizarlo. Además a futuro se piensa desarrollar salidas (travel place fitnes) donde se realizaran actividades grupales y se compartirá con varias personas para crear un ambiente ameno y darle un plus a Functional Fitness.

CONDUCTUAL

El interés en cuanto a la práctica del ejercicio físico y las nuevas tendencias del fitness abordadas últimamente en Colombia han generado aumento en el interés de las personas a realizar algún tipo de práctica deportiva o ejercicio físico. Debido a



ello Functional Fitness ha optado por mostrar algunos de los servicios que ofrece, a través de las redes sociales, lo cual ha hecho que se note un aumento en el interés de muchas personas en participar y llevar a cabo los entrenamientos que se viene desarrollando en el gimnasio.

Así mismo se ha generado una iniciativa masiva por tener un cuerpo saludable, un cuerpo fitness, lo cual ha permitido la consolidación del gimnasio como una propuesta altamente llamativa y efectiva para mejorar la calidad de vida y mantener un buen estado físico.

TIPO DE MERCADO

- Mercado segmentado: Por medio del mercado segmentado Functional Fitbox va a poder tener un grupo más específico al cual le va a brindar su servicio, de manera que este grupo cumpla con unas características y necesidades semejantes que se puedan suplir de la manera adecuada.

La empresa Functional Fitness ha podido encontrar que actualmente existen una serie de necesidades en cuanto a la salud física que deben ser suplidas por medio de un espacio donde las personas encuentren la facilidad de salir de la rutina y puedan darle un nuevo rumbo a su salud.

Por ende los servicios que ofrece Functional Fitbox han sido divididos para poder satisfacer por completo las necesidades que se dan. De esta manera los servicios se dividen en entrenamientos personalizados, semi-personalizados y clases grupales; a su vez estos servicios traen diferentes actividades innovadoras para potenciar el servicio:

- Ejercicio con el propio peso corporal
- Ejercicios en suspensión (Trx)
- Cardio Box



- Ejercicios con pesas
- Ejercicios con bandas
- Ejercicios con pelotas medicinales
- Gimnasio convencional
- Entrenamiento funcional
- Street Workout

Por medio de esta división del servicio Functional Fitboxpretende satisfacer las necesidades individuales de cada empleado y a su vez las necesidades grupales, teniendo como referencia la totalidad de la población.

Cada una de estas actividades será llevada a cabo entre semana y en fines de semana únicamente los sábados, el servicio está sujeto a los objetivos que se planteen para cada persona teniendo en cuenta el principio de individualización.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Para Functional Fitbox es muy importante que sus clientes mejoren y mantengan un estado de vida saludable a través de la actividad física y el ejercicio físico, por esta razón se enfoca en desarrollar diferentes formas de entrenamiento que permitan suplir las necesidades de cada uno de sus clientes de la manera más óptima, eficiente y eficaz a través de diversas actividades que van a mejorar la condición física y la salud tanto mental como anímica de las personas.

ENTRENAMIENTO FITNESS

El Fitness es una actividad física realizada de forma repetida (varias veces por semana) que tiene el objetivo de que nos sintamos mejor, tanto física como psicológicamente. En el Fitness también se cuida la alimentación y se supervisa la



salud de manera muy cuidadosa. Las actividades deben ser desarrolladas en un gimnasio que tenga sala de musculación.

Los 5 componentes básicos del fitness son:

1. Mejorar la resistencia aeróbica. Para ello se trabaja con ejercicios fraccionados al menos varias veces por semana.
2. Obtener una resistencia muscular localizada. Se usan pesas o aparatos. Este tipo de resistencia permite a un músculo repetir un movimiento y mantener una tensión durante cierto tiempo. Se hacen repeticiones de 10 a 20 ejercicios en 3 o 4 series.
3. Conseguir fuerza muscular. Es la capacidad que tiene un músculo para efectuar mucha tensión. Esto se consigue mediante la realización de ejercicios de fuerza máxima, trabajando con cargas en la sala de musculación. Se hacen varias series, descansando un minuto o más después de cada serie.
4. Tener mayor flexibilidad corporal. Se realizan ejercicios de movilidad articular para que las articulaciones no pierdan recorrido.
5. Lograr un equilibrio armonioso de la estructura corporal. Se han de respetar los porcentajes considerados sanos de músculos, grasas y huesos (que son distintos en el hombre y en la mujer).

(Chaparro Avella & Ruiz Medellin, 2012)

Una de las ventajas del fitness es que consigue no solo un bienestar físico, sino que también aumenta la autoestima y hace que nos sintamos psicológicamente mejor.

TIPODE PROPUESTA DE VALOR

- Personalización: El programa ofrecido por Funcional Fitbox está enfocado a servicios especializados enfocados a las necesidades individuales que cada persona. Se adecua un entrenamiento con todas las características



apropiadas para el usuario que beneficien al máximo a esa persona, todo enfocado al cumplimiento de su objetivo.

Los entrenamientos realizados dentro del gimnasio tiene una variedad de ejercicios que estarán constantemente supervisados por un entrenador quien cuenta con el perfil calificado para hacer que se brinde un servicio de calidad, eficiente y eficaz.

El programa de entrenamiento personalizado será llevado a cabo entre semana y los fines de semana (sábados), por ende, este programa se enfoca principalmente a los jóvenes y adultos que vivan cerca de la Zona del Chicó y alrededores, sin embargo el servicio también lo podrán adquirir aquellos que no se encuentre viviendo cerca puesto que el gimnasio está ubicado en una zona de fácil acceso.

CAPITULO III: CANALES

El gimnasio Functional Fitbox hará uso de los siguientes canales para mantenerse en contacto con los clientes:

- Canal físico

El punto de prestación del servicio estará ubicado en la Zona de Chico, en un lugar central entre las funerarias, algunas oficinas, entidades bancarias, y edificios de vivienda con quienes principalmente se pretende trabajar. Este punto de prestación de servicios brindara tanto a los clientes la Información de todos los programas y actividades desarrolladas por Functional Fitbox, sus horarios, precios, descripción de las actividades, entre otros.

Además de ello este punto ofrece información tanto física (folletos, imágenes, videos) como verbal, donde el cliente podrá resolver todas sus dudas respecto al servicio ofrecido y de la misma manera podrá dar sus



opiniones, inquietudes, comentarios a favor y cosas por mejorar acerca del mismo. Este punto estará abierto durante toda la semana para ofrecer la información necesaria y los fines de semana estará abierto un espacio será más corto.

El cliente podrá realizar la compra y pago del servicio en el canal físico por medio de Tarjeta de crédito o Pago en Efectivo, según la comodidad del cliente.

- Canal virtual

La empresa Funcional Fitbox tendrá una página web, que les permita a los clientes estar siempre en contacto con la empresa por medio de una herramienta de fácil acceso. Dentro de esta página web se describirá el tipo de servicio que se está ofreciendo y hacia quienes está dirigido, también por medio de esta los clientes podrán estar en contacto con las actualizaciones del servicio, los nuevos servicios ofrecidos, las promociones y precios.

La página contara con fotografías y videos que permitirán que los clientes conozcan más a fondo el tipo de actividades realizadas, sus características y el beneficio que estas traen a sus vidas tanto laborales como familiares y personales.

Para la realización de la compra y pago del servicio el cliente podrá contar con dos medios de pago, tarjeta de crédito o pago en efectivo.

- Canal de vía telefónica

Por medio de la vía telefónica la empresa Funcional Fitbox pretende informar a los clientes acerca del servicio ofrecido y la manera como estos pueden adquirirlo, de la misma forma este canal permitirá que el cliente exprese su opinión acerca del servicio brindado, sus gustos, dudas y sugerencias para que de esta forma el servicio cada vez esté más encaminado hacia la alta calidad.



También por este medio se le indicara al cliente que puede adquirir el servicio y realizar su pago por medio del canal físico o virtual.

FASES DE LOS CANALES

- Información: el servicio brindado por Functional Fitbox se dará a conocer por medio de herramientas como folletos, redes sociales, volantes, comerciales en la televisión mostrando videos e imágenes de las diversas actividades desarrolladas por la empresa.
- Evaluación: principalmente por medio de la página web el cliente podrá encontrar una encuesta de satisfacción en la cual podrá expresar su sentir acerca del servicio prestado.

También, tanto en el canal físico como en el virtual y telefónico cada persona tiene la posibilidad de dejar su opinión acerca del servicio (buzón de sugerencias).

- Compra: el servicio puede ser adquirido realizando las reservaciones por medio de la página web, personalmente o comunicándose vía telefónica con los asesores de Functional Fitbox.

Para la adquisición de dicho servicio el cliente la podrá realizar la reservación en el día y hora que más se le acomode dependiendo del cronograma de actividades que semanalmente Functional Fitbox les presentara, el pago podrá ser realizado según la comodidad del cliente dependiendo desde donde lo haga, ya sea por medio de tarjeta de crédito, efectivo o código de Pago.

- Entrega: el servicio será entregado de manera física, entre semana y los fines de semana será brindado en el gimnasio en el horario que se establezca con cada una de los clientes.
- Post- Venta: Functional Fitbox ofrece como servicio adicional la inclusión de nuevos eventos salidas de entrenamiento al aire libre.



Los clientes podrán adquirir servicios adicionales los fines de semana según su preferencia, de manera que se le garantice al cliente la adquisición del servicio que más se le acomode a su necesidad. Estos servicios contarán con actividades mucho más amplias tanto de tiempo como de contenido, que permitan momentos de esparcimiento y de mejoramiento la calidad de vida.

TIPO DE CANAL

- Propio directo: Functional Fitbox es una empresa que ofrece su servicio de entrenamiento directamente a sus clientes, sin tener ninguna clase de intermediario. Cada uno de los servicios ofrecidos durante el entrenamiento es supervisado desde el inicio hasta el final por el instructor. Así mismo las actividades de venta del servicio se realiza de forma directa con ayuda de los canales físico, vía telefónica y virtual, que permiten que el servicio sea más accesible y de calidad para cada uno de los clientes.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

La principal fuente de ingresos de una empresa son sus clientes, por tal razón siempre se debe tratar de mantener con ellos una relación cordial, brindando servicios que suplan sus necesidades de forma eficiente y eficaz, manteniendo y fortaleciendo la comunicación con los mismo para tratar de mantenerlos satisfechos y fidelizados.

TIPOS DE RELACIÓN

- Asistencia Personal: en Functional Fitbox los clientes mantienen un contacto directo con su entrenador personal, siempre va a haber una interacción humana con el cliente porque para la empresa el cliente siempre será lo más



importante y esta es la forma más rápida de suplir las necesidades de cada uno. Los entrenamientos son supervisados desde el inicio hasta el final para tener un control absoluto de las actividades y así llegar a cumplir los objetivos planteados para la sesión de trabajo.

- Asistencia personal exclusiva: el entrenamiento personalizado es uno de los servicios ofrecidos por Functional Fitbox, un servicio que permite que los clientes puedan sentir más acompañamiento y calidez del servicio, ya que siempre va a haber alguien que esté pendiente de su proceso, permitiendo así que se evidencien realmente los resultados de forma rápida logrando así la fidelización y satisfacción total del cliente.

¿Cómo se atraen nuevos clientes y como se mantienen?

Si bien, es cierto que cada empresa y cada tipo de cliente necesita un proceso adaptado a sus características y particularidades propias, también es cierto que se puede tomar como modelo un proceso general (como el que se detalla más adelante) para que sirva de guía para la elaboración de uno más específico. En ese sentido, a continuación se explica un proceso general de cuatro pasos para la captación de nuevos clientes:

Paso 1: Identificación de Clientes Potenciales: consiste en identificar a aquellas personas, que pueden llegar a adquirir el producto o servicio. Para ello, se pueden realizar algunas de las siguientes actividades:

- Los potenciales clientes serán captados por medio de las redes sociales o anuncios publicitarios ubicados en la calle donde se evidencien personas con ropa deportiva o haciendo ejercicio, así mismo también se realizará repartiendo volantes y dejando publicidad en las diferentes recepciones.
- Recolección de Sugerencias de Clientes Actuales: consiste en acudir a los clientes actuales para solicitarles referencias de personas, que a su criterio



puedan necesitar el producto o servicio, mostrándoles videos que evidencien el trabajo que se realiza y las mejoras finales.

- Creación de Interés: para ello, se puede realizar anuncios en medios masivos (televisión, radio y periódicos) y/o en medios selectivos (como revistas especializadas) con la finalidad de crear un interés que atraiga a los clientes potenciales hacia el producto o servicio, ya sea directamente a la empresa o a los canales de distribución. Este método se asemeja a la acción de lanzar la "carnada" para luego esperar que los "peces" caigan en la red.

Pasó 2: Clasificación de los Clientes Potenciales: después de identificar a los clientes potenciales, se los debe clasificar considerando su disposición para comprar, capacidad económica para hacerlo y autoridad para decidir la compra. De esa manera, se obtendrá dos grupos de clientes potenciales:

- Candidatos a Clientes: Son aquellas personas, que tienen un fuerte interés (predisposición) para comprar el producto o servicio, la capacidad económica para hacerlo y la autoridad para decidir la compra.
- Candidatos Desechados o en Pausa: Son aquellos que se rechazan porque aunque tengan la predisposición o interés por adquirir el producto o servicio, no tienen la capacidad económica para efectuar la compra (candidatos desechados). Sin embargo, se debe considerar que existen clientes potenciales cuya falta de liquidez es temporal, por lo que conviene no perderlos de vista para ganarlos como clientes en un futuro próximo (candidatos en pausa).

Paso 3: Conversión de "Candidatos a Clientes" en "Clientes de Primera Compra": este paso es crucial para la *captación de nuevos clientes*, debido a que es la ocasión en la que el candidato a cliente puede entrar en contacto con el producto o servicio, y de esa manera, puede verificar, constatar o comprobar la calidad de este. Por ello, es recomendable que la fuerza de ventas trabaje, primero, investigando todo lo necesario para conocer todo lo que puedan acerca de las personas a las que esperan



vender, por ejemplo, qué productos similares han usado o usan en la actualidad, qué experiencias han tenido con ellos, cuál es su nivel de satisfacción, etc., y también, cuáles son sus intereses, actividades y hábitos; todo lo cual, será muy útil durante la entrevista que la fuerza de ventas realizará a los candidatos a clientes para la presentación del mensaje de ventas, y cuyo objetivo es: Lograr que el candidato a cliente haga su primera compra y tenga una experiencia satisfactoria al hacerlo.

Paso 4: Conversión de los Clientes de Primera Compra en Clientes Reiterativos: este cuarto paso del proceso de *captación de nuevos clientes*, consiste en convertir a los "Clientes de Primera Compra" en "Clientes Reiterativos"; es decir, en clientes que compran el producto o servicio de forma reiterada y/o que compran otros productos o servicios que pertenecen a la misma empresa. Esto se puede lograr realizando algunas tareas de fidelización de clientes, por ejemplo:

- Brindar Servicios Posventa: Esto incluye 1) el realizar un seguimiento a la entrega del producto para constatar que éste llegó en buenas condiciones y en la fecha acordada, 2) efectuar capacitaciones para que el cliente conozca cómo usar apropiadamente el producto, 3) cumplir con las garantías ofrecidas, etc...
- Conocer al Cliente: Esto implica realizar actividades (por ejemplo, encuestas periódicas) para conocer el nivel de satisfacción del cliente luego de la compra. Además, resulta muy útil conocer aspectos como aquello que lo hace sentir importante y valioso.
- Brindar un Trato Especial: Esto puede incluir descuentos especiales por compras frecuentes, servicios adicionales o exclusivos, atenciones especiales (como hacerle llegar una tarjeta de felicitación el día de su cumpleaños), créditos personalizados, y por supuesto, recibir y prestar atención a sus sugerencias e inquietudes.

(Thompson, 2006)



¿Cómo mantener los clientes?

- *Ofrece siempre cosas nuevas:* una vez aseguradas las existencias, lanza nuevas opciones de interacción y de desarrollo de lo que manejas comúnmente. Si bien es cierto que el consumidor busca fiabilidad, también desea novedades. Cada determinado tiempo puedes realizar ventas especiales de productos importados. "Cada quincena un país", por ejemplo. Si ofreces variedad, el consumidor regresará una y otra vez para ver qué novedades encuentra.
- *No descuides el servicio:* a nadie le gusta estar donde lo traten mal. En tu empresa, ¿tus clientes van por gusto o porque no les queda de otra? Si la respuesta es la segunda, entonces te dejarán al momento en que aparezca otra alternativa. El mejor antídoto para evitar que esto suceda es ofrecer siempre un servicio extraordinario.
- *Maneja un trato personal:* se debe procurar recordar el nombre de los clientes e incluye servicios complementarios. ¿Cuáles? Hoy casi nadie da estacionamiento gratis con boleto sellado, pero es una de las mejores estrategias de servicio complementario. Una empresa que ofrece mal servicio merece que sus clientes se vayan y no regresen.
- *Identifica a tus clientes Premium:* aquellos que compran mucho más que los demás. Recuerda que generalmente el 70% de las utilidades provienen sólo del 30% de los clientes. ¿Sabes quiénes son? Una vez que los detectes pregúntate ¿cuánto perderías si en uno, dos o cinco años alguno de ellos se va? Haz una segmentación de tu clientela con base en frecuencia, monto de compra y valor económico futuro. Y trátalos diferente. Ofrece mejores condiciones de compra, servicios innovadores y un trato exclusivo. No tiene nada de malo, porque lo cierto es que "hay de clientes a clientes".
- *Brinda seguridad al cliente:* en todas las compras intervienen diversos factores de riesgo. Los dos más comunes son el funcional y el financiero. El primero es el riesgo a que el producto o servicio no funcione como debiera y,



el segundo, es el riesgo de pagar más por algo que vale menos. Una forma de hacer que los clientes siempre se queden es minimizando esos riesgos, ofrece garantías honestas y generosas por mal funcionamiento, establece políticas por las que igualarías el precio o incluso harías una rebaja adicional si el cliente encuentra el mismo producto más barato en otro lado. Y lo más importante: comunicar las garantías y cumplirlas.

(Thompson, 2006)

CAPITULO V: FUENTES DE INGRESO

Functional Fitbox es una entidad prestadora de servicios, la cual recibe sus ingresos por la venta un de determinado servicio, que entre más frecuente el cliente lo use más ingresos generara para la empresa.

TIPO DE FUENTE DE INGRESO:

- Cuota de suscripción: Functional Fitbox ofrece un servicio de gimnasio personalizado y semi-personalizado, el cual vende a sus clientes a través de una suscripción por meses a cambio del uso de las instalaciones deportivas y de sus materiales y de los diferentes tipos de entrenamiento que se ofrecen.

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

Actualmente se manejan precios fijos por el servicio de entrenamiento personalizado y semi-personalizado, dependiendo del tiempo en meses y el número de sesiones de clase durante el mismo.

Los paquetes de entrenamiento están divididos en tres grupos, en los cuales los precios varían según la intensidad del entrenamiento que el cliente desea tener. Para ello se adecuan los siguientes valores:

Grupo 1:

- Un mes (12 clases): \$420.000



- Dos meses (24 clases): \$700.000
- Tres meses (36 clases): \$950.000

Grupo 2:

- Un mes (16 clases): \$450.000
- Dos meses (32 clases): \$800.000
- Tres meses (48 clases): \$1.100.000

Grupo 3:

- Un mes (20 clases): \$500.000
- Dos meses (40 clases): \$900.000
- Tres meses (60 clases): \$1.250.000

¿Por qué pagan actualmente?

Functional Fitbox ofrece servicios en sus entrenamientos ejercicios enfocados a la mejora de la calidad de vida y por tanto de su salud física, por medio del uso de diferentes ramas del Fitness, para ello se ofrecen servicios de:

- Trabajo con el propio peso corporal
- Ejercicios de suspensión (Trx)
- Cardio Box
- Pesas
- Ejercicios con bandas
- Ejercicios con pelotas medicinales
- Gimnasio convencional
- Entrenamiento Funcional
- Street Workout



¿Cómo pagan los clientes?

Functional Fitbox actualmente cuenta con la forma de pago en efectivo o por medio de consignación a una cuenta bancaria del propietario de la empresa. Dicho pago el cliente lo realiza teniendo en cuenta el número de sesiones que va a tomar y el número de meses en el cual desea llevar a cabo su entrenamiento, de esta manera se realiza el cálculo respectivo del paquete que más se le adecue a sus necesidades y se efectúa el pago.

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son aquellos que van a permitir que una empresa cree y ofrezca algo que supla las necesidades y a su vez le genere valor a los sus clientes, en este caso, Functional Fitbox se enfoca en todos aquellos recursos que le permitan mejorar la calidad de vida de las personas a través del ejercicio.

TIPOS DE RECURSOS CLAVE:

FÍSICOS:

RECURSO	CANTIDAD
Infraestructura: espacio alquilado para trabajar con 6 personas (por sesión de clase).	1
Computadores: portátil o de escritorio, para llevar el registro de clientes y los pagos realizados durante el mes.	1
Mini Componente	1
Bandas elásticas	6
Colchonetas	4
Balones	2
Guantes de Boxeo	4 Pares



Tra rack de mancuernas	1
Banco	1
Mancuernas (pesas)	6 Pares
Rack de sentadilla	1
Discos	8
Maquina multifuncional	1
Espejos	3

Recursos Físicos	Marca	Descripción
<i>Bandas elásticas</i>	<i>supremacy</i>	<i>Juego de 4 páres de bandas con diferentes resistencias</i>
<i>Colchonetas</i>	<i>Sport fitness</i>	<i>Colchonetas grandes</i>
<i>Balones medicinales</i>	<i>Sport fitness</i>	<i>Diferentes pesos y colores en los balones con diferentes pesos</i>
<i>Guantes de boxeo</i>	<i>Everlast</i>	<i>Guantes por tallas para mejor comodidad</i>
<i>rack de mancuernas</i>	<i>Profesionales</i>	<i>12 mancuernas profesionales con diferentes pesos</i>
<i>Banco</i>	<i>Sportoc</i>	<i>Un banco plano color rojo</i>
<i>Mancuernas (pesas)</i>	<i>Atheltic</i>	<i>Encauchetadas de colores con diferentes pesos</i>
<i>Rack de sentadilla</i>	<i>sportoc</i>	<i>Gris con seguros a los lados resiste muy buen peso</i>
<i>Discos</i>	<i>gymstic</i>	<i>Diferentes diámetros y diferentes pesos</i>
<i>Maquina multifuncional</i>	<i>sportfitnes</i>	<i>Varias funciones para trabajar todo el cuerpo</i>
<i>Espejos</i>	<i>Espejos el norte</i>	<i>Nítidos y grandes</i>
<i>TRX</i>	<i>supremacy</i>	<i>Elemento de ejercicio en suspensión</i>
<i>Balón fitball</i>	<i>Sport fitness</i>	<i>Diferentes pesos con agarres</i>
<i>Pavos de box</i>	<i>Everlast</i>	<i>Protectores de las manos</i>
<i>Step</i>	<i>Sport fitness</i>	<i>Plataforma de diferentes niveles</i>
<i>Tula box</i>	<i>Everlat</i>	<i>Tula con diferentes pesos</i>
<i>Escoba</i>	<i>Olímpica</i>	<i>Aseo</i>
<i>Trapero</i>	<i>Olímpica</i>	<i>Aseo</i>
<i>Antibacterial</i>	<i>Olímpica</i>	<i>Higiene para el baño</i>
<i>Toallas</i>	<i>Olímpica</i>	<i>Higuine para el baño</i>
<i>Desinfectante</i>	<i>Olímpica</i>	<i>Higiene para el baño</i>
<i>Reloj</i>	<i>Otra</i>	<i>Rojo grande</i>



INTELECTUALES:

Personal calificado en:

- Entrenamiento deportivo
- Entrenamiento Funcional
- Fitness

HUMANOS:

- Entrenador deportivo: Estudiante o profesional en C.F.D.R. o carreras afines al deporte, con mínimo 6 meses de experiencia laboral, que cuente con cursos y certificaciones enfocadas al entrenamiento funcional y el fitness, y que cumpla con los valores sobre los cuales se fundamenta de la empresa.

FINANCIEROS:

- Préstamo financiero: \$12'000.000

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Los modelos de negocio requieren de actividades que permitan desarrollar su modelo de negocio y ofrecer su servicio de una manera determinada. En este caso Functional Fitbox ofrece a sus clientes un servicio enfocado a la mejora de la salud a través del ejercicio.

TIPO DE ACTIVIDAD CLAVE:

- Resolución de problemas: Este tipo de actividad se enfoca en la búsqueda de soluciones para las problemáticas de cada cliente de manera individual, es así como Functional Fitbox es una empresa que ha enfocado sus actividades en mejorar la calidad y estilo de vida de los niños, jóvenes y adultos, a través de la actividad física llevada a cabo por medio de elementos del fitness.

Por esta razón las actividades claves están enfocadas en:



1. Dar a conocer la empresa y los servicios que esta ofrece, a través de diversos canales como lo son el físico, voz a voz y virtual.
2. Identificar las necesidades que tiene cada cliente.
3. Ofrecer servicios que estén enfocados en el mejoramiento de la salud y la calidad de vida.
4. Ofrecer el servicio de entrenamiento personalizado y semi-personalizado:
 - Trabajo con el propio peso corporal
 - Ejercicios de suspensión (Trx)
 - Cardio Box
 - Pesas
 - Ejercicios con bandas
 - Ejercicios con pelotas medicinales
 - Gimnasio convencional
 - Entrenamiento Funcional
 - Street Workout

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVE

Las asociaciones nacen con la misma necesidad que las sociedades: protección, seguridad, comercio y ayuda mutua. Las asociaciones se generan cuando otra empresa tiene algo que la empresa necesita y viceversa.

Por tal razón Functional Fitbox al ser una empresa unipersonal, se enfoca en la búsqueda y manejo de asociaciones con algunas empresas que le ayudan a obtener los recursos necesarios para el desarrollo y funcionamiento de la empresa, lo que va a permitir generar mayores ingresos a partir de la calidad del servicio, brindando una garantía y confianza en el mismo.



TIPO DE ASOCIACION CLAVE:

- Relaciones cliente-proveedor: este tipo de asociación está creada para asegurar el suministro de materias primas e insumos que la empresa necesita, en este caso para Functional Fitbox se tienen en cuenta los materiales con los cuales se desarrollan cada una de las sesiones de clase, para ello es muy importante tener en cuenta que los implementos ofrecidos por los proveedores, ya sean, colchonetas, pesas, bandas, balones entre otros, deben ser de buena calidad para poder ofrecer un excelente servicio a los clientes.
 - Gana y gana: en esta relación de cliente proveedor el gana y gana viene dado en que los proveedores se benefician en tener un cliente fijo en la compra de suministros para el gimnasio y en la publicidad que Functional Fitbox hace de estos mismos y su marca dentro del gimnasio, en cuanto al gimnasio su ganancia es recibir descuentos en la compra de los materiales y en la obtención de elementos de buena calidad.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

En la estructura de costos se va a ver reflejado todo aquello que implica la puesta en marcha del modelo de negocio de Functional Fitbox, desde su inicio o creación, en la entrega del servicio como tal a los clientes hasta el mantenimiento de relaciones con los mismos.



Estructura de costos:

Costos fijos-variables

Costos fijos							
	Valor	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Arriendo	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Servicios públicos	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Administración	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000
Salarios	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Plan mensual de pospago	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Total mensual	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000	\$ 3.875.000
Costos variables							
Materiales	Valor unitario	Cantidad	Total	Ciclo de vida en meses	Costo mensual		
Bandas elásticas	\$ 30.000	6	\$ 180.000	8	\$ 22.500		
Colchonetas	\$ 40.000	4	\$ 160.000	12	\$ 13.333		
Balones medicinales	\$ 80.000	2	\$ 160.000	8	\$ 20.000		
Guantes de boxeo	\$ 120.000	4	\$ 480.000	12	\$ 40.000		
Tra rack de mancuernas	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	120	\$ 25.000		
Banco	\$ 700.000	1	\$ 700.000	120	\$ 5.833		
Mancuernas (pesas)	\$ 150.000	6	\$ 900.000	120	\$ 7.500		
Rack de sentadilla	\$ 2.800.000	1	\$ 2.800.000	120	\$ 23.333		
Discos	\$ 110.000	8	\$ 880.000	120	\$ 7.333		
Maquina multifuncional	\$ 750.000	1	\$ 750.000	60	\$ 12.500		
Espejos	\$ 650.000	3	\$ 1.950.000	120	\$ 16.250		
TRX	\$ 140.000	1	\$ 140.000	12	\$ 11.667		
Balón fitball	\$ 45.000	1	\$ 45.000	6	\$ 7.500		
Pavos de box	\$ 60.000	1	\$ 60.000	24	\$ 2.500		
Step	\$ 210.000	2	\$ 420.000	24	\$ 17.500		
Tula box	\$ 110.000	1	\$ 110.000	12	\$ 9.167		
Escoba	\$ 6.000	1	\$ 6.000	6	\$ 1.000		
Trapero	\$ 6.000	1	\$ 6.000	6	\$ 1.000		
Antibacterial	\$ 12.000	2	\$ 24.000	2	\$ 12.000		
Toallas	\$ 25.000	2	\$ 50.000	12	\$ 4.167		



<i>Desinfectante</i>	\$ 12.000	2	\$ 24.000	2	\$ 12.000
<i>Reloj</i>	\$ 25.000	1	\$ 25.000	24	\$ 1.042
		<i>Total de costos</i>	\$ 12.870.000	<i>Total de costos variables unitarios</i>	\$ 273.125

Proyección de ventas 1 año:

MES	INGRESO DE PLANTA	INGRESO A DOMICILO	TOTAL
Enero	\$ 1.800.000	\$ 600.000	\$ 2.400.000
Febrero	\$ 6.000.000	\$ 1.000.000	\$ 7.000.000
Marzo	\$ 6.000.000	\$ 1.000.000	\$ 7.000.000
Abril	\$ 6.000.000	\$ 1.000.000	\$ 7.000.000
Mayo	\$ 5.000.000	\$ 850.000	\$ 5.850.000
Junio	\$ 5.000.000	\$ 2.000.000	\$ 7.000.000
Julio	\$ 4.500.000	\$ 2.000.000	\$ 6.500.000
Agosto	\$ 4.500.000	\$ 2.000.000	\$ 6.500.000
Septiembre	\$ 4.500.000	\$ 2.000.000	\$ 6.500.000
Octubre	\$ 5.000.000	\$ 2.000.000	\$ 7.000.000
Noviembre	\$ 4.500.000	\$ 1.000.000	\$ 5.500.000
Diciembre	\$ 4.500.000	\$ 1.000.000	\$ 5.500.000
Total			\$ 73.750.000

Balance General:

BALANCE GENERAL			
Activo		Pasivos	
Caja	\$ 350.000	Corrientes	\$
Bancos	\$ 6.000.000		42.922.500
Cuentas por cobrar	\$ 5.150.000	Obligaciones bancarias	\$ 15.600.000
Ingresos	\$ 53.250.000		
Activos fijos	\$ 9.000.000		
Total	\$ 73.750.000	\$ 58.522.500	
Total final	\$ 15.227.500		



Flujo de Efectivo:

Actividades de operación	
Arriendo	\$ 2.000.000
Servicios públicos	\$ 200.000
Administración	\$ 95.000
Salarios	\$ 1.500.000
Plan mensual de pospago	\$ 80.000
Total mensual	\$ 3.875.000

Total Anual: -\$42922500.

Actividades de Inversión: -\$15600000

Actividades generadas de financiación: \$ 73750000

Total de flujo de dinero:

\$15.227.500

Pérdidas o ganancias:

- Punto de Equilibrio:
 $PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$
 $PE \$ = 3875000 / 1 - (273125/5500000)$
 $PE \$ = 3875000 / 0,950340909090$
 $PE \$ = 4077484$

Mensualmente el gimnasio deberá realizar una venta mínima de **\$4'077.484** para estar en un punto de ganancias y evitar así las pérdidas.



Bibliografía

Cámara de Comercio de Bogotá. (2009). *abc de las Sociedades por acciones simplificadas*. Bogotá, Colombia.

Chaparro Avella , E. R., & Ruiz Medellin, J. P. (Enero de 2012). *Efdeportes*. Recuperado el 2016 de Abril de 28, de Conceptos y Componentes de la actividad Física: <http://www.efdeportes.com/efd164/componentes-de-la-actividad-fisica-y-el-fitness.htm>

Congreso de Colombia. (18 de Enero de 2001). *Ley 181 de Enero 18 de 1995*. Recuperado el 12 de Abril de 2016, de Ley 181 de Enero 18 de 1995: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

Congreso de Colombia. (17 de Marzo de 2016). *Ley 1014 de 2006*. Recuperado el 12 de Abril de 2016, de De fomento a la cultura del emprendimiento: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. (2009). *Guía Técnica Colombiana - Formalización de Empresa GTC 184*. Bogotá D.C.: ICONTEC.

MARTINEZ, C. (2012). ADMINISTRACION. En *DISEÑO Y GESTION* (pág. 10). BOGOTA.

OMS. (2003). *Organización Mundial de la Salud*.

Thompson, I. (Julio de 2006). *PromonegocioS.net*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de Captacion de nuevos clientes: <http://www.promonegocios.net/clientes/captacion-nuevos-clientes.html>

