

**FIT HOUSE**

**JAIME ANDRES MACHADO LORDUY**

**PLAN DE NEGOCIO**

**TUTOR: NICOLAS VITOLA**

**UNIVERSIDAD SAN BUENAVENTURA  
CONTADURIA PÚBLICA  
CARTAGENA DE INDIA  
2018**

**BIENVENIDOS AL PLAN DE NEGOCIO**



## INTRODUCCION

El modelo de negocio surgió a partir de la necesidad que tienen los consumidores de acceder de manera cómoda y oportuna a servicios como restaurantes, tiendas de ropa, gimnasios, entre otros, dentro de los cuales se encuentra el acondicionamiento físico integral, que, de acuerdo a los gustos y preferencias de las personas, varían y en la actualidad, responden a múltiples ofertas, todas innovadoras según el método y las técnicas que se utilicen para desarrollarlo.

En ese orden de ideas, se busca acercar a dichos consumidores a esas múltiples opciones a través de una tecnología accesible y de bajo costo, que permita que los servicios de entrenadores personalizados, en nuestro caso, estuvieran al alcance de todos los que cumplieran con el perfil (segmento), es decir, personas que quieran mejorar su la calidad de vida, cuidar su figura, mejorar aspectos de salud, entre otros.

Se inicia con un prototipo a través del diseño de una plataforma virtual que permitirá orientar al cliente sobre todas las modalidades de entrenamiento físico, una variedad de opciones como los entrenadores, el horario de entrenamiento y el costo del servicio, para que este elija la opción que más se acomode a sus preferencias.

Se puede resaltar que, a modo práctico, quienes realizan actividad física, pueden comprobar sus efectos en la concentración, en la memoria y en la agilidad mental. A nivel científico se sabe que el ejercicio mejora la resistencia cardiorrespiratoria y ésta, optimiza las habilidades cognitivas.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) Al menos un 60% de la población mundial no realiza la actividad física necesaria para obtener beneficios para la salud. Esto se debe en parte a la insuficiente participación en la actividad física durante el tiempo de ocio y a un aumento de los comportamientos sedentarios durante las actividades laborales y domésticas. El aumento del uso de los medios de transporte "pasivos" también ha reducido la actividad física.

Metodológicamente se desarrollaron los puntos que desde el reglamento de trabajos de grado de la universidad, se tienen establecidos para la realización de un plan de negocios, diligenciándolos de manera lógica de acuerdo o partiendo de la información del mercado, la cual fue tomada a partir de instrumentos de recolección de datos (encuestas), así como del análisis de negocios similares y observaciones; para luego determinar la capacidad técnica necesaria y los factores administrativos, legales y financieros, de tal forma que se pudiera llegar a la conclusión de implementar o no el plan.

Siendo el objetivo de este proyecto, elaborar un plan de negocios que permita determinar la viabilidad de la creación de la APP Fit House, probando distintos escenarios de ingresos, se presenta a continuación el paso a paso del proceso.

## **ANTECEDENTES DEL NEGOCIO**

El presente proyecto nace del análisis de las necesidades de los consumidores de servicios de acondicionamiento físico, corroborados con estudios de proyectos similares, investigaciones sobre como mejorar la calidad de vida de las personas mediante el entrenamiento o acondicionamiento físico, así como, la aplicación de encuestas en un sondeo que llevó a la decisión de realizar el presente plan.

Tal como se acaba de explicar, para el desarrollo de este proyecto, se tomaron como referentes, algunos proyectos realizados por personas desde el ámbito académico y que sirven de guía para el desarrollo del plan de negocio, sobre todo, en lo referente a la competencia presentan los siguientes antecedentes:

El proyecto **MV LIFE GYM MOBILE: APLICACIÓN MÓVIL PERSONALIZADA PARA USUARIOS DE GIMNASIO**, cuyo autor es **Víctor Hugo Vela Pinzón (2014)**, **estudiante de ingeniería de sistemas de la PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA** trata de una aplicación móvil la cual ofrece videos de rutinas en el gimnasio una explicación detallada de los ejercicios y uso de los equipos disponibles en el gimnasio, por medio de videos instructivos e interacción dispositivo móvil-máquina de ejercicio, de sus ejercicios. **MV LIFE Gym Mobile** realiza la construcción de rutinas tomando en cuenta características físicas, patologías y necesidades particulares del usuario. Como valor agregado, la aplicación incluye listas de reproducción de música que se ajustan al gusto y ritmo de entrenamiento del usuario. Junto con la aplicación móvil, se presenta un prototipo del módulo entrenador, el cual permite hacer verificación por parte del entrenador asociado al usuario, de las rutinas generadas por la aplicación. En éste el entrenador registrado puede aceptar la rutina o modificarla. Igualmente, puede crear nuevos ejercicios en el sistema.

El proyecto **PERSONAL TRAINER: APLICACIÓN MÓVIL PERSONALIZADA PARA LOS ENTRENADORES FISICOS**, cuyo autor es **Juan García Piosa**, **estudiante de ingeniería de sistemas de la UNIVERSIDAD DE SEVILLA** trata de una aplicación móvil que permite a todos los entrenadores hacer una diversidad de rutinas para diferentes tipos de usuarios.

En el caso de **Fit House**, su diferenciación con los demás proyectos, consiste en que el servicio será domiciliario, lo que significa que el entrenador se va a dirigir a la vivienda o lugar donde el cliente elija (playa, parques, etc.) ofreciendo además la posibilidad de elegir el tipo de acondicionamiento físico: aeróbicos, boxing, crossfit etc. Así mismo brindará servicios de nutrición y fisioterapia de una manera personalizada garantizando

una atención de calidad, basada en el buen desempeño y recorrido profesional de nuestros aliados, donde el cliente puede elegir el entrenador que tiene la disponibilidad en su horario preferido.

## **PRODUCTO O SERVICIO**

**FIT HOUSE** es una Apps que servirá de enlace entre el usuario y los entrenadores personalizados, conformada por entrenadores certificados, el cliente para poder usar los servicios debería descargar el aplicativo en su móvil de manera gratuita, luego debe registrarse llenando sus Datos o si tiene una cuenta en Facebook , Google u otras redes sociales, podrá hacerlo, el pago lo deberá hacer mediante la aplicación usando su tarjeta débito o crédito, de igual manera el cliente puede escoger a su gusto el paquete que más se adapte a sus condiciones físicas, económica, y con el entrenador que desee o el que se le acomode a sus necesidades, en casos de que el cliente tenga inconveniente puede cancelar el servicio y cambiarlo a otro horario o fecha pero con un tiempo anticipado y si el entrenador no puede llegar a tiempo a su cita, este tendría que notificar con tiempo y se le asignara al cliente otro entrenador que realice el servicio y este mediante la aplicación se informara del entrenamiento que ha venido realizando el cliente , ya que cada cliente debe tener registrado las rutinas del día para que así el entrenador sepa lo que tiene que hacer y poder brindar un buen servicio.

Los entrenadores pueden tener el registro de todas las actividades de sus clientes, donde pueden planificar sus rutinas, y crear listas de audio donde pueden agregar un límite de 50 canciones para crear un espacio cómodo con el cliente y hacer amenas las sesiones.

La aplicación contará con dispositivo de GPS, una base de datos de los entrenadores, el cliente tendrá su perfil en la aplicación y puede seguir sus horas realizadas y todo el proceso con cada uno de los entrenadores, los clientes mediante su proceso tendrán incentivos, pueden ganar premios, descuentos, etc.

## EQUIPO DE TRABAJO

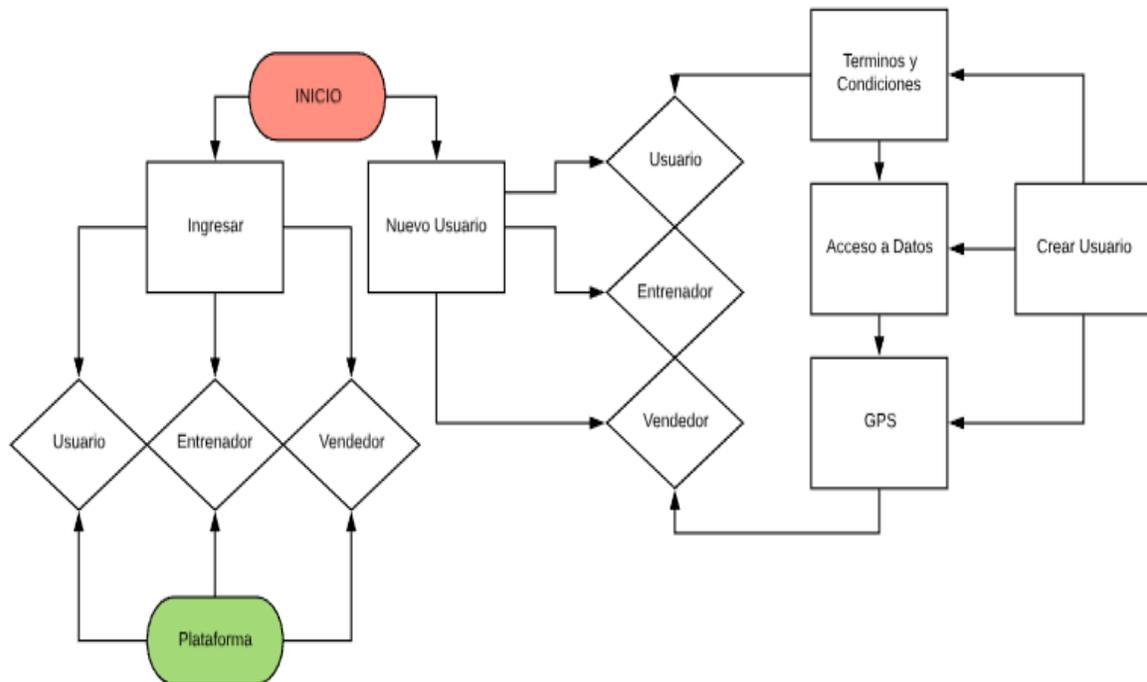
**NOMBRE:** Jaime Andrés Machado Lorduy

**CEDULA:** 1047476977

**EDAD:** 23

**UNIVERSIDAD:** San Buenaventura

## SISTEMA DE NEGOCIO



La plataforma virtual es una herramienta en la cual los entrenadores, usuarios y vendedores se deben registrar y luego ingresar a ellas. Para los entrenadores la plataforma le permitirá organizar sus planes de trabajo, crear un perfil, y establecer el costo de su servicio sea diario, semanal, quincenal, y mensual, de igual manera llevaran un control de sus ganancias, los usuarios o clientes en la plataforma deben crear su perfil, pueden calificar a sus entrenadores, dar opiniones de su trabajo y llevar registro de su

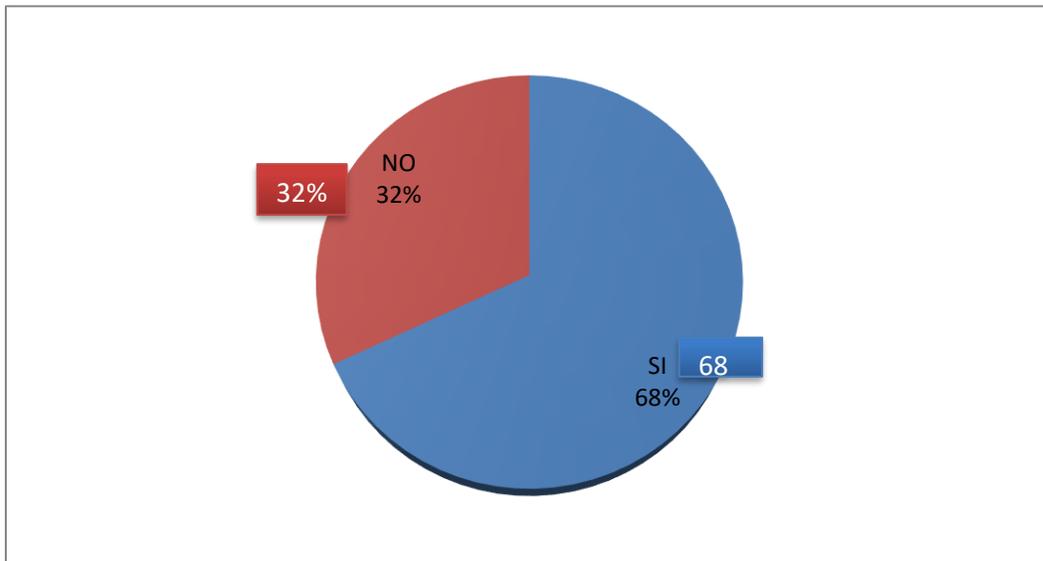
entrenamiento y los vendedores pueden crear su perfil, subir imagen de su producto, establecer precios de cada uno de ellos y llevar un registro de todas sus ventas.

## PLAN DE MERCADEO

Con el fin de entender el comportamiento del mercado al cual va dirigido este plan de negocios, realizamos encuestas a 25 personas tomadas al azar, cuyas características comportamentales y demográficas son: asistir a gimnasio, en edades entre los 18 y 50 años, habitantes de Cartagena, de las cuales se obtuvieron las siguientes respuestas: A la pregunta de si practicaban algún deporte o ejercicio, el 68% manifestaron hacerlo, entretanto que el 32% no mencionó realizar actividad física que pudiera considerarse como deporte o entrenamiento.

Dicho porcentaje nos indicó que existe un potencial de mercado interesante, dada la proporción y teniendo en cuenta el tamaño de la muestra, la cual, extrapolada, representa un número importante de personas con el interés en el servicio. (véase gráfico 1.)

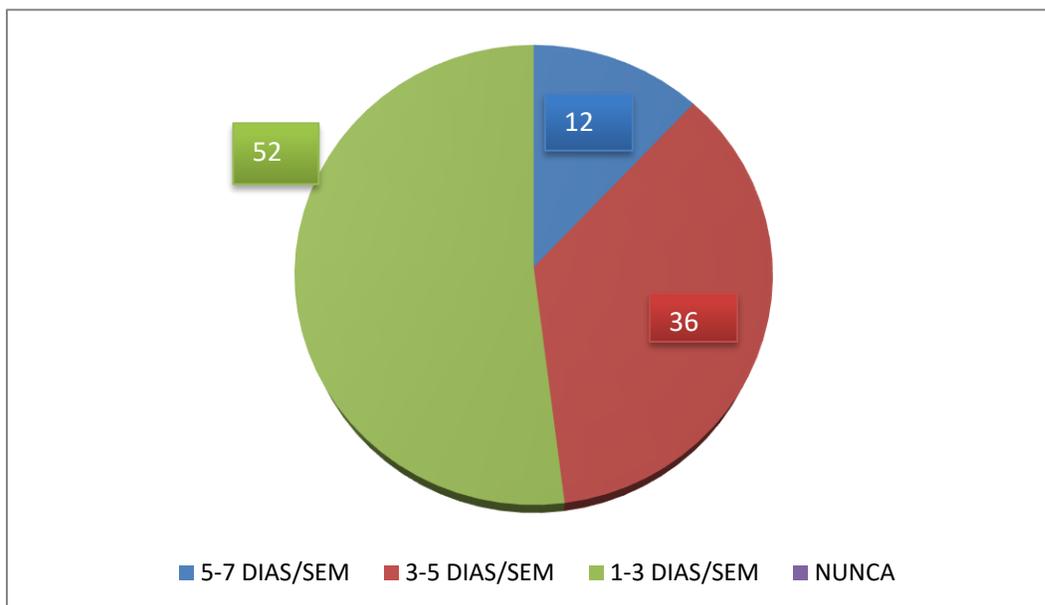
*Grafica 1. Proporción de encuestados que practican deporte o ejercicio físico.*



*Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE*

Luego de conocer su disposición para realizar deportes o ejercicio, indagamos con respecto a la frecuencia de práctica, encontrando que el 12% lo practican entre 5 y 7 días a la semana; el 36% de las personas dijeron practicarlos entre 3 y 5 días en la semana; el 52% practican ejercicio entre 1 a 3 días en la semana; como dato importante se encontró que el porcentaje más alto de respuestas lo representan personas que están entre los 35 y 50 años, y las razones son porque se preocupan más por su condición y por las enfermedades que trae consigo el sedentarismo.

**Grafica 2. Frecuencia en la práctica de deporte o actividad física de entrenamiento.**

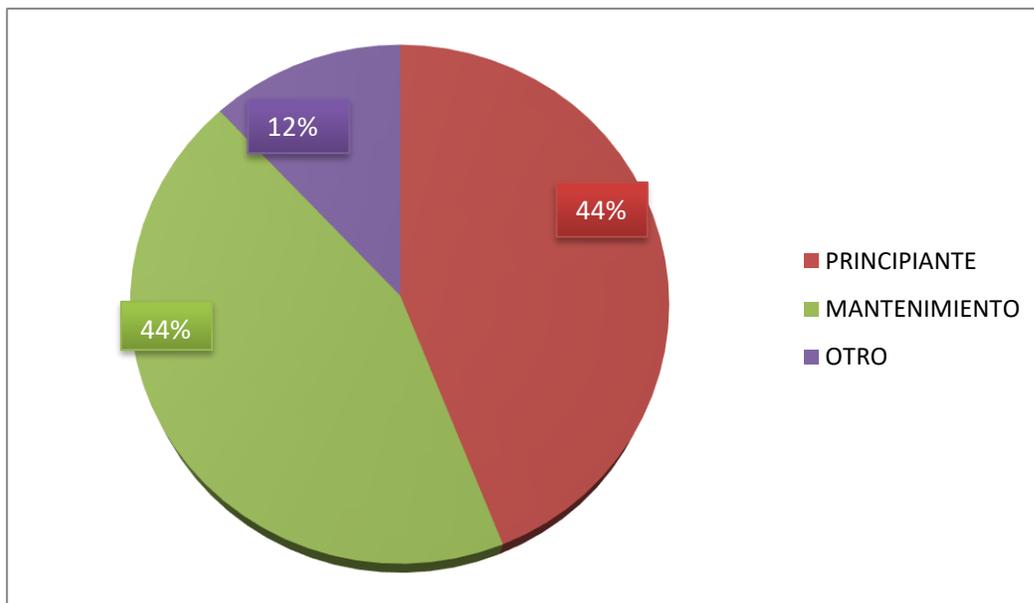


***Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE***

Conociendo la frecuencia en la cual entrenan, seguimos indagando en qué nivel de entrenamiento estaban y encontramos que el 44% lo representan personas que realizan ejercicio sin tener conocimientos (principiante) en cuestión de rutinas y ejercicios, de igual manera se presenta un porcentaje de 44% los cuales hacen ejercicio para mantenerse en forma y un 12% realiza otro tipo de entrenamientos específicamente la modalidad de yoga.

Muchas personas no tienen el conocimiento sobre cómo realizar una rutina adecuada y no priorizan sus debilidades, simplemente siguen rutinas de otras personas o buscan en internet y no se instruyen de manera correcta, por ende, la idea que tiene la aplicación es combatir con estas incertidumbres, permitiendo al usuario realizar eficientes rutinas con óptimos resultados con entrenadores altamente calificado.

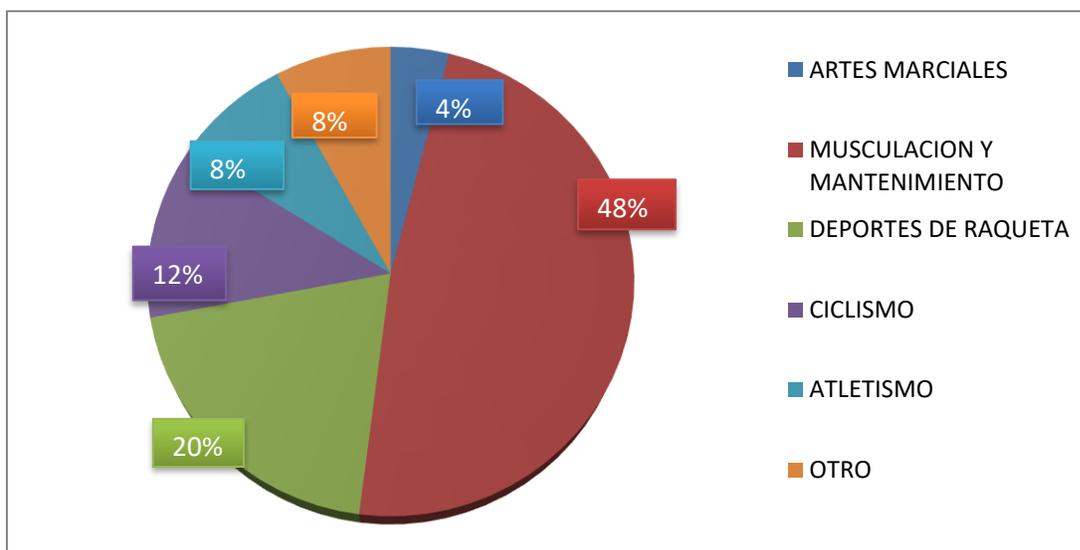
**Grafica 3. Clasificación de nivel de entrenamiento**



***Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE***

Analizando el nivel de conocimiento y físico de los encuestados, seguimos consultando que tipo de deportes entrenan o les gustaría implementar en sus rutinas, el 4% respondió que le gustaría practicar artes marciales, un porcentaje del 8% respondieron que les gustaría practicar un deporte recomendado por el entrenador, un porcentaje de 8% les gustaría practicar atletismo, 12% les gustaría agregar a su rutina clases de ciclismo, con un porcentaje del 20% les gustaría practicar deportes de raqueta y con un porcentaje del 48% respondieron que les gustaría practicar musculación y mantenimiento.

**Grafica 4. Preferencia de rutinas o Deportes para añadir a su entrenamiento**

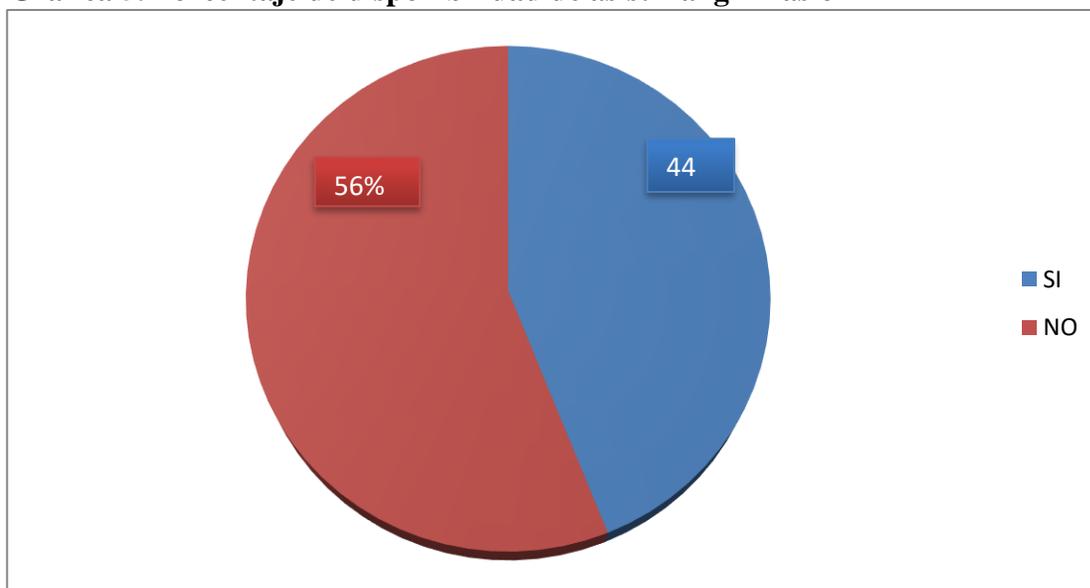


*Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE*

Se les pregunto a los encuestados si tienen la disponibilidad de ir al gimnasio y este fue el resultado. Un porcentaje del 44% si asisten a un gimnasio y el 56% respondieron que no asisten a un gimnasio por falta de tiempo, por la lejanía en que se encuentran estos gimnasios, por pereza y por dinero.

Consideró una buena alternativa el modelo de negocio FIT HOUSE ya que brindará el contacto con entrenadores personalizados para mantener un ritmo físico activo, con una variabilidad de precios y será de manera domiciliada.

**Grafica 5. Porcentaje de disponibilidad de asistir al gimnasio**

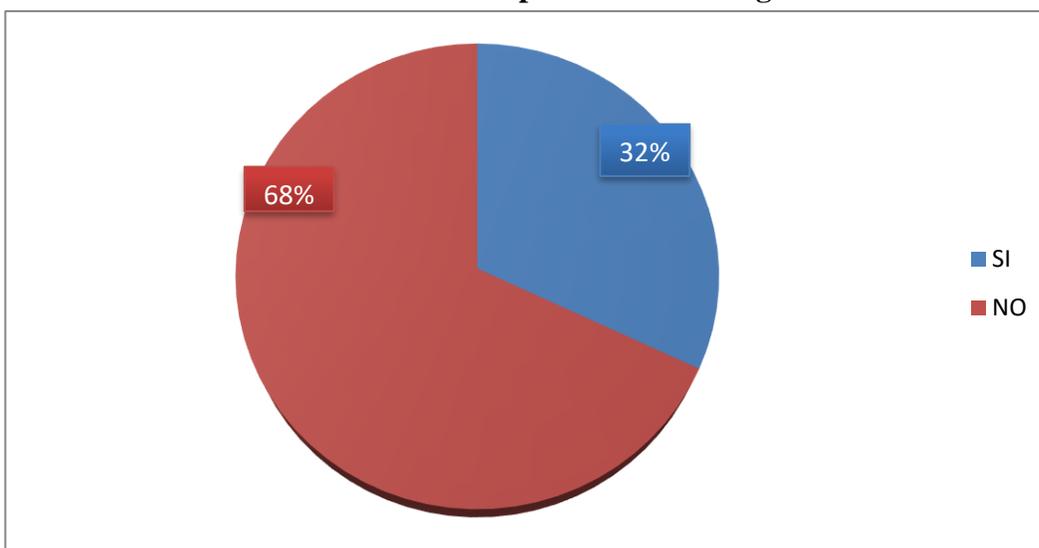


*Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE*

Indagando más directamente, se les pregunto si recibían un servicio personalizado en el gimnasio al que asisten y encontré que un 32% si reciben entrenamiento personalizado, pero comentan que es un costo adicional a lo que cancelan mensualmente y el 68% no reciben un entrenamiento personalizado.

Cabe resaltar que el acompañamiento del profesional siempre es importante a la hora de realizar los ejercicios.

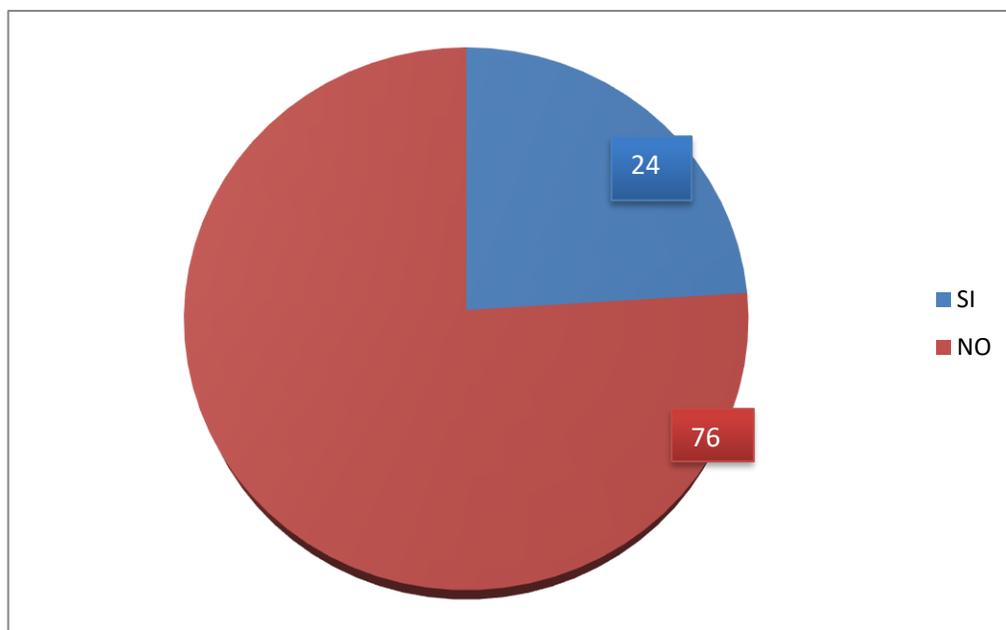
**Grafica 6. Servicio de entrenamiento personalizado en gimnasio**



***Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE***

Se quiso conocer si aquellas personas que asisten al gimnasio, se sienten satisfechas con el servicio de entrenamiento del gimnasio, el 24% se encuentra satisfecho con los servicios presentados en el gimnasio que asisten y el 76% respondieron negativamente. Se llega a la conclusión que los servicios que prestan en los gimnasios son muy óptimos en cuanto a sus máquinas, pero se presentan críticas por parte de los encuestados hacia los gimnasios los cuales asisten, porque los entrenadores del gimnasio le ponen rutinas al azar sin tener una supervisión de estas.

**Grafica 7. Satisfacción del servicio brindado en los gimnasios**

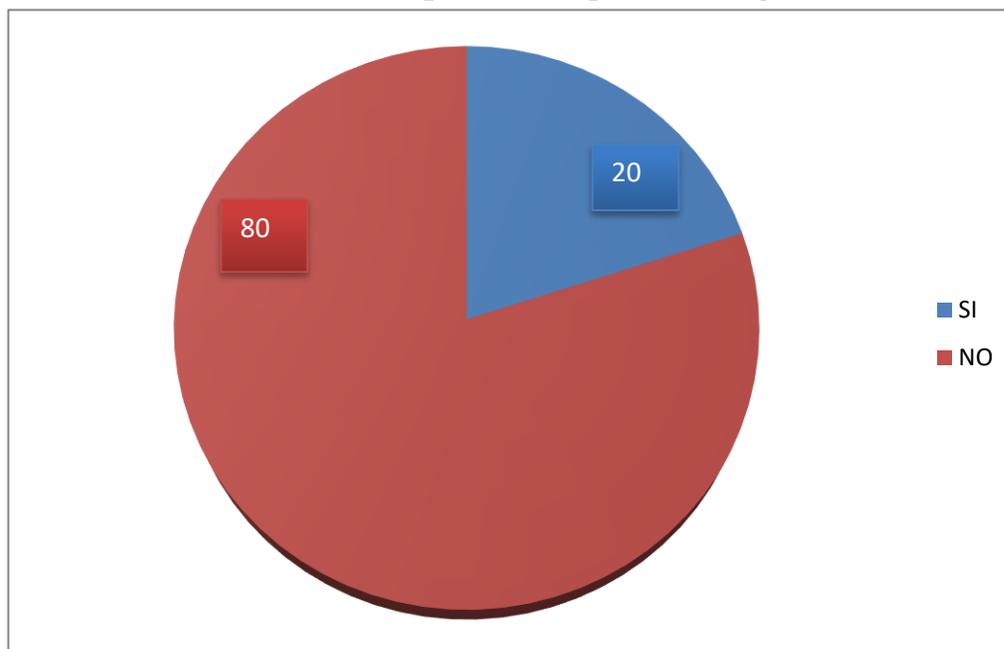


***Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE***

Se les pregunto a los encuestados si tienen algún conocimiento sobre aplicaciones que les permitan hacer ejercicios en su hogar, un 20% respondieron que si habían escuchado sobre aplicaciones donde se puede hacer ejercicios en casa, las cuales tratan de proporcionar a los usuarios entrenadores virtuales, rutinas por medios de audios y videos. Un 80% respondieron que no tenían conocimiento sobre aplicaciones que brinden ese servicio.

Es importante para el plan de negocio FIT HOUSE saber si las personas tienen conocimientos de aplicaciones, ya que principalmente en esto se basa la propuesta, se puede deducir que es muy escaso el entrenamiento personalizado que se brindan por medio de una aplicación.

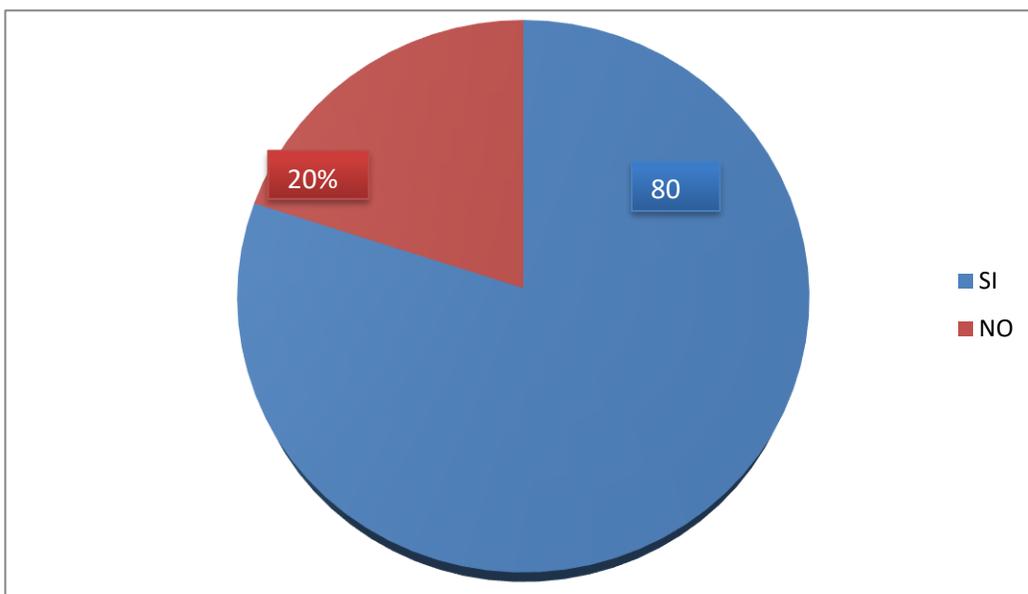
**Grafica 8. Conocimiento sobre aplicaciones que brindan gimnasio en casa**



*Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE*

Se preguntó si estarían dispuestos a pagar por un servicio personalizado en casa, el resultado arrojó un 80% respondieron que si estarían dispuestos a pagar por un servicio personalizado en su hogar y el 20% respondieron que no estaban dispuestos a pagar por un servicio personalizado ya que lo pueden conseguir en un gimnasio sin necesidad de pagar y pueden hacer uso de las máquinas que le proporcionan.

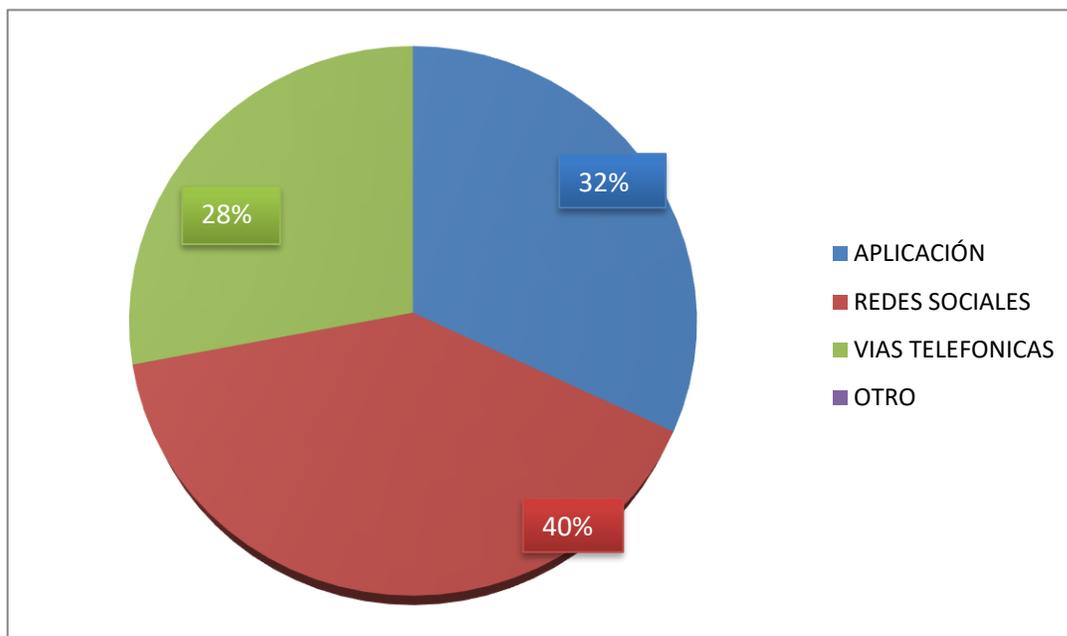
**Grafica 9. Disposición de pagar un servicio de entrenamiento personalizado**



*Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE*

Para finalizar la indagación se les pregunto a los encuestados por cual medio les gustaría contactar el servicio de un entrador personalizado, el 32% respondieron que les gustaría que el servicio sea contactado por medio de una aplicación, el 40% respondieron que les gustaría que el servicio sea contactado por medio de redes sociales y 28% respondieron que les gustaría que el servicio sea contactado por medio de vía telefónica

**Grafica 10. Proporción de contacto para obtener el servicio por diferentes medios**



**Fuente: Encuesta realizada por investigador y gestor del plan de negocio FIT HOUSE**

## PROYECCION DE VENTAS

El siguiente escenario mostrara las posibles tarifas de los paquetes de los entrenadores desde las perspectivas pesimista, normal y optimista; para lo cual, se obtuvieron datos por medio de una consulta a 20 entrenadores, a los cuales se les pregunto por los valores que cobran a los usuarios por las sesiones de entrenamiento personalizado (Anexo 2).

Resumen de escenario		TABLA DE TARIFAS			
		Valores actuales:	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
<b>Celdas cambiantes:</b>					
<b>AMATEUR</b>	\$	30.000	\$ 25.000	\$ 30.000	\$ 40.000
<b>BASICO</b>	\$	55.000	\$ 50.000	\$ 55.000	\$ 60.000
<b>INTERMEDIO</b>	\$	75.000	\$ 70.000	\$ 75.000	\$ 90.000
<b>AVANZADO</b>	\$	100.000	\$ 90.000	\$ 100.000	\$ 120.000
<b>PROFESIONAL</b>	\$	112.000	\$ 100.000	\$ 112.000	\$ 150.000
<b>Celdas de resultado:</b>					
<b>GANANCIAS</b>	\$	91.650	\$ 82.500	\$ 91.650	\$ 112.500

En la siguiente tabla se realizó una proyección de ventas la cual refleja el aumento de entrenadores en la medida que avanza la ejecución, el número de planes vendidos durante cada mes, el precio de cada plan y con el porcentaje que le corresponde a la App. Los ingresos son las cantidades de planes de entrenamientos vendidos por el precio y por el porcentaje correspondido de cada plan de entrenamiento.

		PRECIO	30.000	55.000	75.000	100.000	112.000		
		% FITHOUSE	30%	30%	25%	25%	20%		
MES	ENTRENADORES	PLAN AMTEUR	PLAN BASICO	PLAN INTERMEDIO	PLAN AVANZADO	PLAN PROFESIONAL	TOTAL SERVICIO	INGRESOS	
1	10	10	8	6	4	2	\$ 1.814.000,00	\$	479.300,00
2	15	15	12	9	6	3	\$ 2.721.000,00	\$	718.950,00
3	20	20	15	12	8	4	\$ 3.573.000,00	\$	942.100,00
4	25	25	18	15	10	5	\$ 4.425.000,00	\$	1.165.250,00
5	30	30	21	18	12	6	\$ 5.277.000,00	\$	1.388.400,00
6	35	35	24	21	14	7	\$ 6.129.000,00	\$	1.611.550,00
7	40	40	27	24	16	8	\$ 6.981.000,00	\$	1.834.700,00
8	45	45	30	27	18	9	\$ 7.833.000,00	\$	2.057.850,00
9	50	50	33	30	20	10	\$ 8.685.000,00	\$	2.281.000,00
10	55	55	36	32	22	11	\$ 9.462.000,00	\$	2.485.400,00
11	60	60	39	34	24	12	\$ 10.239.000,00	\$	2.689.800,00
12	65	65	42	36	26	13	\$ 11.016.000,00	\$	2.894.200,00
<b>AÑO 1</b>							\$ 78.155.000,00	\$	20.548.500,00

## MODELO DE NEGOCIOS (ASPECTOS TÉCNICOS)

**FIT HOUSE** iniciara con un servidor para los entrenadores con capacidad de 100 perfiles en cada ciudad de Colombia, la capacidad de usuarios será ilimitada, la descarga de la APP será gratuita, funcionara las 24 horas, en casos de mantenimiento se realizará a las 12 A.M. hora colombiana y se contará con empresas prestadoras de servicio como firmas contables, empresas encargadas de la App de su mantenimiento y los requerimientos que esta genere.

Por medio de la App se venderá un servicio de entrenamiento personalizado el cual será de manera domiciliada ya que la aplicación servirá de enlace entre entrenador y cliente, para contactarse. El entrenador por lo general tiene su horario y el costo del servicio, los clientes deben escoger el entrenador que mas se le acomode a su necesidad.

La manera de cobrar que tiene la App es descantar el 30% del valor del servicio estipulado por el entrenador o por la aplicación móvil, por medio de inscripciones y una forma directa es colocando una tienda la cual los clientes compran fichas FIT la cual les dará la opción de comprar el servicio de entrenamiento personalizado y los productos que esta ofrezca para la venta.

## ANÁLISIS DE RIESGO

Uno de los riesgos es que los entrenadores hagan contacto con los clientes y los contraten directamente sin usar la aplicación, para controlar esto los entrenadores deben cancelar una suscripción y mediante la aplicación deben aceptar unos **Términos y condiciones**, que los obligan a mantener la relación con el cliente a través de la APP, por un mínimo de dos años, so pena de cancelar una indemnización a los administradores de la APP. Para el caso de los usuarios, tendrán la opción de interponer acciones legales en caso de situaciones como acoso, abuso o extralimitación por parte del entrenador, lo cual podrá hacer mediante envío de evidencias a través de la APP que brindará la opción de grabar y subir videos e imágenes para tal caso.

Otra posibilidad de riesgo, es que aparezcan nuevas APP que ofrezcan servicios similares, lo que se enfrentará optimizando la red de servicios y productos a ofrecer a través de la plataforma, para lo cual se tomarán las sugerencias de usuarios y entrenadores.

## LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS

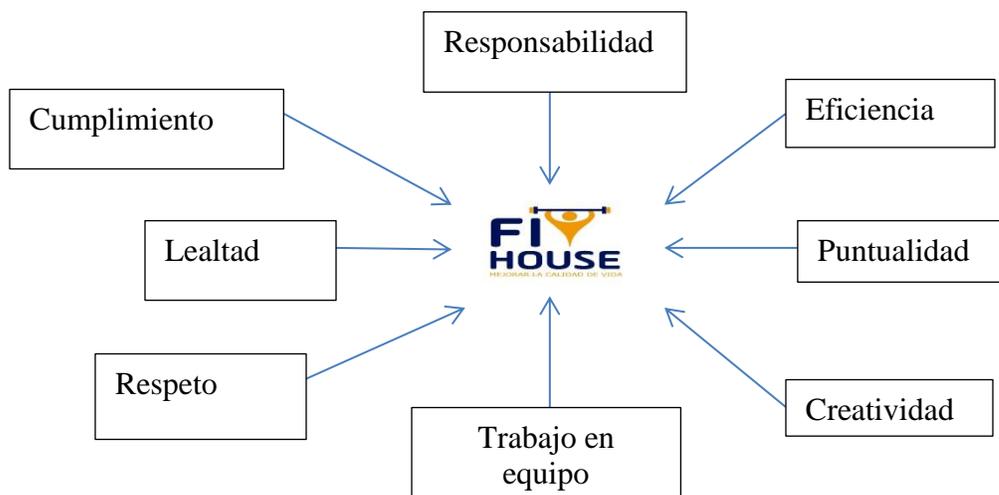
### MISION

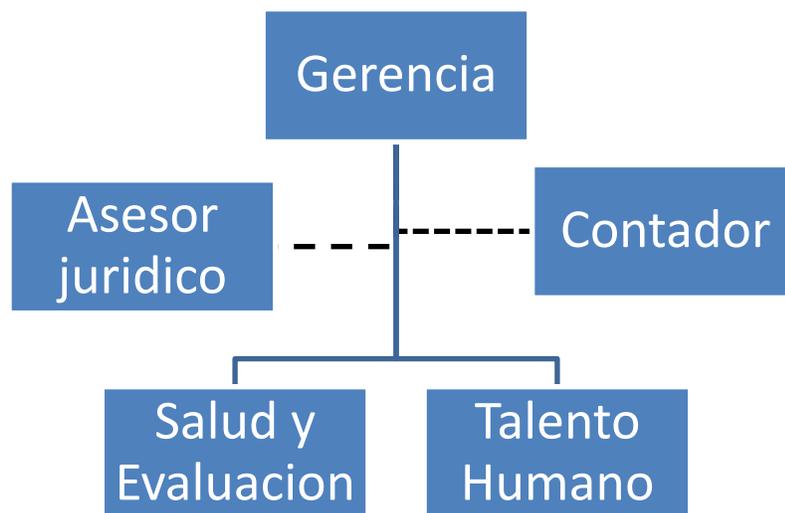
Fit House es una opción que brinda acceso a la salud a través de la tecnología, acercando los servicios profesionales y los productos necesarios para mantener un excelente estado físico, a personas con necesidades y gustos por el entrenamiento físico y deportivo. Nos caracterizamos por la calidad humana, la buena y oportuna atención de nuestros usuarios y proveedores.

### VISION 2023

Ser reconocida a nivel nacional como una de las mejores opciones para acercar los servicios de entrenadores personales a las personas, caracterizándonos por los resultados y satisfacción de los usuarios con respecto a los mismos, identificándonos como sinónimo de salud y estado físico.

### VALORES ORGANIZACIONALES



**ORGANIGRAMA PROYECTADO****ESTADO ACTUAL DE LA IMAGEN**

Propuesta de imagen (Logotipo)



## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Hay algunas aplicaciones que son competencia directa en los diferentes exploradores como, por ejemplo:

### Entrenador Personal – Workout Trainer De Skimble



Entrenador Personal por Skimble y recibe levantado con entrenamientos personalizados de audio. Escucha a sus entrenadores virtuales personal de la aptitud, Jack y Sofía, ya que le guiará a través de ejercicios de audio con instrucciones paso a paso. Póngase los audífonos y seguir mientras levantamiento de pesas o hacer cardio en el gimnasio. También se puede utilizar para correr, yoga, escalada en roca, las rutinas de pérdida de peso, o para centrarse en las zonas de destino como los brazos, abdominales y los glúteos.

Entrenador Personal por Skimble es ideal para personas que disfrutan de Tabata, de alta intensidad de entrenamiento en intervalos (HIIT), ¡entrenamientos cronometrados y CrossFit!

Mejorar su estado físico y descargar la mejor

aplicación para los ejercicios de audio:

- Póngase los audífonos y escuchar las instrucciones de audio y señales de progreso
- Crear tus propios entrenamientos instantánea con audio
- Comparte sus entrenamientos en el correo electrónico, Facebook y Twitter
- Programa entrenamientos y recibir recordatorios en tu iPhone
- Seguir a lo largo de las señales de audio, vaya a su propio ritmo, o tratar de batir su mejor momento

## 8fit – Ejercicios, dietas y entrenador personal –De Urbanite Inc.



- No pases nada de hambre
- No pierdas la motivación

personalizados para ponerte en forma y las mejores dietas para que lo consigas rápidamente.

1. Escoge tu objetivo: perder peso, recomposición corporal o ganar peso.
2. Te diseñamos un programa de ejercicios y una dieta para conseguirlo.
3. Sigue las recomendaciones diarias y ¡ponte en forma!

8fit ofrece planes personalizados altamente efectivos pensados para que:

- Quemés más grasa
- Aumentes más masa muscular

## SworKit – Entrenador Personal– De Exercise



personalizados en vídeos.

- Elige entre Fuerza, Aeróbicos, Estiramientos y Yoga.
- Selecciona el tiempo que dedicarás entre 5 a 60 minutos.
- Sigue al entrenador para saber exactamente que hacer!

Entrenamientos personalizados que encuentran lugar en tu agenda diaria y tus objetivos en vez de tener que reorganizar tu día para entrenar. SworK-out ("Simplemente entrena" por su expresión en inglés) en

cualquier momento del día y en cualquier lugar, ya que no necesitas equipo adicional.

## Entrenamientos Diarios GRATIS – Entrenador Personal para un Entrenamiento Rápido en Casa y Rutinas de Ejercicios de Fitness

De Daily Workout Apps, LLC



de la serie de aplicaciones Entrenamiento Diario que contiene rutinas de ejercicio diario rápidas y efectivas para hombre y mujeres que te guían a través de los mejores ejercicios que puedes hacer en la comodidad de tu propio hogar. Estos ejercicios probados, demostrados por un entrenador personal certificado, están dirigidos a los músculos principales. Emplear sólo unos minutos al día puede fortalecer y tonificar tu cuerpo.

La sencilla interfaz de la rutina, completada con vídeo y temporizador, te permite seguir fácilmente y comprender cada ejercicio. Simplemente, selecciona tu rutina y ¡síguela!

Características de la VERSIÓN COMPLETA:

- Más entrenamientos
- Característica de aleatoriedad y personalización para diferentes entrenamientos diarios
- Modo horizontal
- Sin publicidad
- Health app

## MARCO LEGAL

Para el óptimo funcionamiento legal de este negocio, se requiere cumplir con unos requisitos mínimos de ley, los cuales se describen a continuación:

**Permisos, licencia y condiciones de uso.** "Hay que ser claros y explícitos a la hora de solicitar permisos al usuario para acceder a contactos de su dispositivo, realizar pagos o ceder datos. Además, es obligatorio desarrollar licencias y condiciones de uso. En todos los casos no basta con informar al usuario, sino que éste tiene que aceptar, ya que en caso de reclamación tendremos una mejor defensa", advierten.

**Derechos propios y de terceros.** "Es obligatorio disponer de licencias de los recursos que se vayan a utilizar. Para ello, hay que leer detenidamente las condiciones ya que hay casos en los que los recursos excluyen el uso comercial, no pudiéndose ejecutar en aplicaciones. Además, conviene proteger el contenido para evitar plagios y copias", aseguran.

**Menores.** "En caso de Apps dirigidas a menores de 14 años se deben consultar las leyes correspondientes y las obligaciones impuestas ya que existe una regulación especial en materia de consumidores y usuarios, protección de datos, derechos de imagen, etc.", apuntan.

**Funcionalidades lícitas.** "Al igual que en el marketing tradicional, lo que es ilícito offline en la App también lo es como, por ejemplo, el estimular un ámbito de vida poco saludable, como el consumo excesivo de alcohol u otras sustancias", recomiendan.

**Privacidad y geolocalización.** "La recogida de información del usuario debe ser la indispensable para el funcionamiento de la App y éste debe tener la posibilidad de configurar la privacidad. Además, si nuestra aplicación dispone de geolocalización, se tiene que contar con la aceptación del usuario para poder acceder a ella", alertan.

**Información y cookies.** "Es fundamental informar al usuario de los aspectos regulados en la ley y mostrar los datos sobre los creadores y sobre quienes se encuentra tras la App. También es necesario que el usuario acepte las cookies, mediante un aviso informativo con la información básica y precisa sobre las mismas, y los aspectos exigidos por la ley", aseguran.

**Markets.** "Tienen condiciones muy estrictas para que se puedan publicar las aplicaciones por lo que hay que cumplir siempre lo que piden. De hecho, incluso cumpliendo las condiciones al colgar la App, éstas pueden cambiar y hacer que la aplicación no esté disponible para usuarios nuevos. Un ejemplo que suelen alegar los markets para rechazar una App es que su interfaz de usuario es compleja o menos que 'muy buena'", recuerdan.

**Publicidad.** "Si monetizas una aplicación a través de publicidad, ésta debe identificarse siempre como tal", concluyen.

Adicionalmente, este negocio debe estar inscrito en la cámara de comercio y cumplir con lo estipulado en el estatuto tributario para efectos de impuestos y similares.

Lo anterior es regulado en Colombia por MINTIC (Ministerio de Tecnologías de la información y las comunicaciones).

## ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas servicios		20.548.500	29.795.325	43.203.221	62.644.671	90.834.773
ventas accesorios		15.000.000	21.750.000	31.537.500	45.729.375	66.307.594
ventas suplementos deportivos		10.000.000	14.500.000	21.025.000	30.486.250	44.205.063
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>45.548.500</b>	<b>66.045.325</b>	<b>95.765.721</b>	<b>138.860.296</b>	<b>201.347.429</b>
<b>EGRESOS</b>						
inversión inicial	50.000.000					
Pago de Honorarios		14.383.950	20.856.728	30.242.255	43.851.270	63.584.341
Publicidad		10.000.000	12.000.000	14.400.000	17.280.000	20.736.000
Compras		5.000.000	10.000.000	15.000.000	20.000.000	25.000.000
Servicio publicos		3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
<b>TOTAL EGRESOS</b>	50.000.000	32.383.950	45.856.728	62.642.255	84.131.270	112.320.341
<b>FLUJO DE CAJA</b>	- 50.000.000	13.164.550	20.188.598	33.123.466	54.729.026	89.027.088
<b>TIR</b>		50%				

## BALANCE INICIAL

<b>ACTIVO</b>	<b>PASIVO</b>
Caja y bancos \$ 3.000.000	Cuenta por pagar \$ 20.000.000
Software Aplicación \$ 40.000.000	
Computadores \$ 4.000.000	<b>TOTAL, PASIVO \$ 20.000.000</b>
Mesas \$ 1.000.000	Patrimonio
Sillas \$ 600.000	Aportes de socios \$ 30.000.000
Licencias de software \$ 1.400.000	
<b>TOTAL, DE ACTIVO \$ 50.000.000</b>	<b>TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO \$ 50.000.000</b>

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<b>ACTIVO</b>	
Caja	3.000.000
Software Aplicación movil	40.000.000
Computadores	4.000.000
Mesas	1.000.000
Sillas de escritorio	600.000
Licencias de Software	1.400.000
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>50.000.000</b>
<b>PASIVO</b>	
Prestamo Largo plazo	20.000.000
<b>PATRIMONIO</b>	
Aporte de socios	30.000.000
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>50.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>50.000.000</b>

## **RESUMEN EJECUTIVO**

**FIT HOUSE** es un modelo de negocio con buena proyección ya que principalmente genera empleo a profesionales de la salud como los entrenadores físicos, fisioterapeutas y demás personas emprendedoras en el ámbito comercial.

Es una aplicación muy dinámica que permite el ingreso de los habitantes de los países de América latina, sin embargo, se enfocara inicialmente en Colombia, desde Cartagena de indias y en las ciudades con mayor proporción de habitantes como Bogotá, Medellín y Cali.

Según la proyección financiera se recuperaría la inversión en el tercer año, resaltando que solo se contemplan el escenario de venta en Colombia, es decir, que, si se expande a otros países latinoamericanos, estaría generando utilidades en menos tiempo.

La aplicación plantea un modelo sencillo que permite a profesionales, acceder a nuevos mercados, así mismo, beneficia a los usuarios, brindándoles comodidad y seguridad.

## **CONCLUSIÓN**

Partiendo del objetivo trazado, se puede concluir que el proyecto FIT HOUSE es viable e innovador, que entretanto se cumplan las condiciones mínimas y se trabaje de manera organizada, generará empleo a los entrenadores y satisfacción a los usuarios.

Se espera que una vez se implemente, con la ayuda de los distintos actores, se logre la expansión tanto nacional e internacional.

**BIBLIOGRAFIA**

**FTC.(2016-2018).aplicaciones móviles. New York, EU.:Recuperado de <https://www.consumidor.ftc.gov/articulos/s0018-aplicaciones-moviles-que-son-y-como-funcionan>**

**Cuello, Javier.(2013-2017).Diseñando Apps.Buenos aires, Argentina.;Recuperado de <http://appdesignbook.com/es/contenidos/las-aplicaciones/>**

**Jones, Margaret.(2016-2018).Desarrollo de aplicaciones moviles. New York, EU.:Recuperado de <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/consejo/Todo-lo-que-necesita-saber-para-desarrollar-aplicaciones-moviles>**

**Zeledon, Andres.(2015-2018).Tipos de aplicaciones móvil. Bogota, Colombia.:recuperado de <https://www.nextu.com/blog/tres-principales-de-aplicacion-movil/>**

**ANEXO 1. ENCUESTA**

1. ¿Practica usted deporte o ejercicio físico?
  - A. SI
  - B. No
2. ¿Si la respuesta es afirmativa, con qué frecuencia?
  - A. 5 - 7 Días/Semana
  - B. 3 – 5 Días/Semana
  - C. 1 – 3 Días/Semana
  - D. Nunca
3. ¿A qué nivel practica Ejercicio?
  - A. Profesional
  - B. Principiante
  - C. Mantenerse
  - D. Otro
4. ¿Qué tipo de deporte o Actividad física le gustaría practicar?
  - A. Artes marciales
  - B. Musculación y Mantenimiento
  - C. Ciclismo
  - D. Atletismo
  - E. Deporte de raqueta
5. ¿Acude a algún Gimnasio?
  - A. SI
  - B. NO
6. ¿Recibe entrenamiento personalizado?
  - A. SI
  - B. No
7. ¿Está satisfecho con el servicio de entrenamiento del gimnasio?
  - A. Si
  - B. No
8. ¿Alguna vez a escuchado de Gimnasio en casa?
  - A. Si
  - B. No
9. ¿Pagaría por un servicio personalizado en casa?
  - A. SI
  - B. No
10. ¿Tiene espacio suficiente en su casa para hacer ejercicio?
  - A. Si
  - B. No
11. ¿Le gustaría que el servicio sea contactado por medio de?
  - A. Aplicación
  - B. Redes Sociales
  - C. Vías Telefónicas
  - D. Otro

**ANEXO 2**

Se les pregunto a 20 entrenadores, ¿qué precio tiene un entrenamiento personalizado ?, y este fue el resultado:

ENTRENADORES	\$ ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO
1	30.000
2	45.000
3	50.000
4	100.000
5	80.000
6	75.000
7	40.000
8	25.000
9	20.000
10	25.000
11	30.000
12	35.000
13	35.000
14	30.000
15	50.000
16	40.000
17	45.000
18	60.000
19	30.000
20	35.000