



# “GYM FAMILY”

**PRESENTADO POR:**  
**KAREN ALEXANDRA VEGA REYES**



# EQUIPO DE TRABAJO



WENDY  
GIRALDO

**Habilidades blandas**

Responsable, creativa, trabajo en equipo y organizada

**Habilidades duras**

Manejo de office, facturación electrónica y coordinación logística.



MAICOL  
VEGA

**Habilidades blandas**

Responsabilidad, adaptabilidad, trabajo en equipo, coordinación

**Habilidades duras**

Atención y orientación al cliente, manejo de office, gestión documental

# PROBLEMA IDENTIFICADO

- Padres que no tienen en donde ni con quien dejar sus hijos mientras se ejercitan
- padres que no se sienten tranquilos dejando sus hijos con otras personas
- personas que no cuentan con los recursos necesarios para pagar el cuidado de sus hijos



# DESAFIO



**¿Cómo lograr que este proyecto impacte y satisfaga las necesidades de las personas que se preocupan por su apariencia física y el cuidado de sus hijos?**

# IDEA INNOVADORA

Con esta idea de negocio quiero ayudar a todos aquellos padres y madres que quieren ejercitarse, quieren cambiar su apariencia física pero no logran ejercerlo ya que no tienen con quien dejar sus hijos, queremos que se ejerciten cómodos y seguros sabiendo que sus hijos están cerca y con personal capacitado para su cuidado

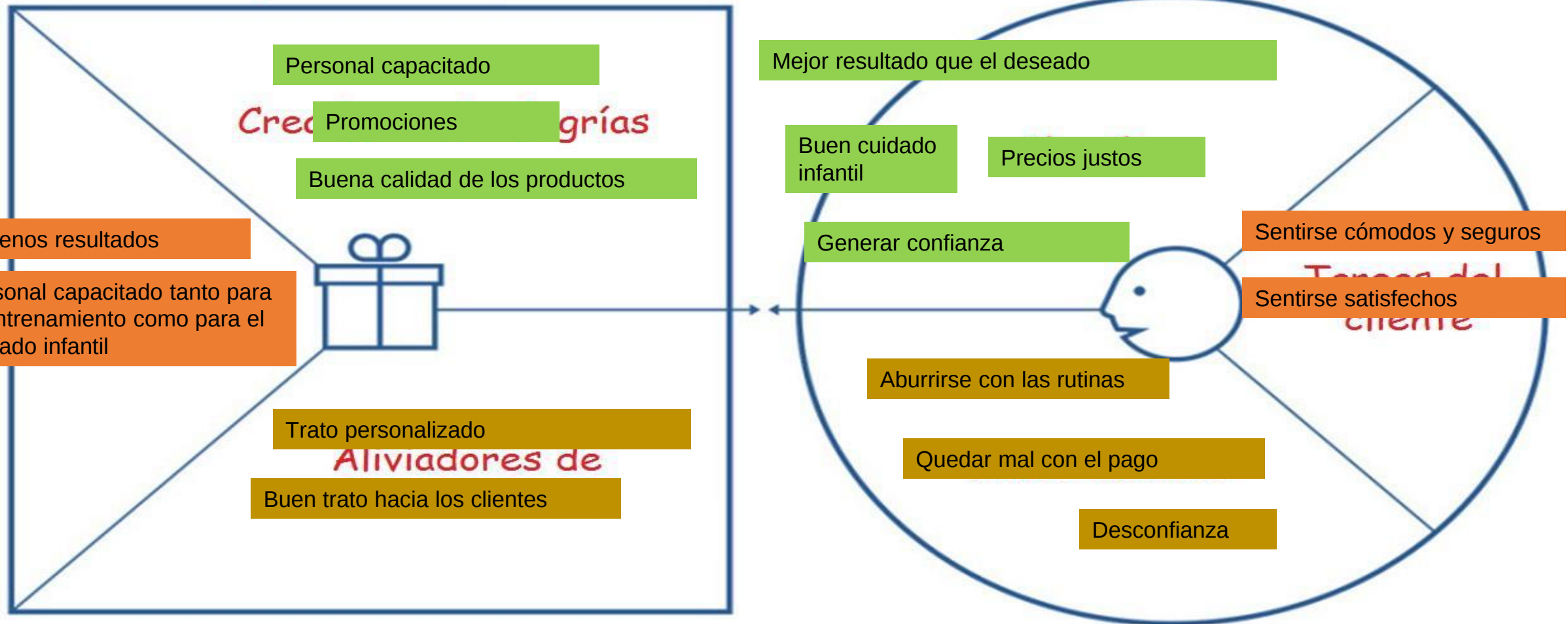


# MAPA DE EMPATIA

## LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor

Segmento de clientes



# SEGMENTO DE CLIENTES

Padre y madres que  
quieran ejercitarse y  
cambiar su apariencia  
física sin tener que  
descuidar sus hijos



# PROPUESTA DE VALOR

- Ayuda a todos aquellos padres que no pueden ejercitarse ya que no tienen con quien dejar sus hijos asegurándose de que estén bien
- Una membresía de gimnasio con cuidado infantil es menos costosa que contratar una niñera para el cuidado de sus hijos mientras los padres se ejercitan



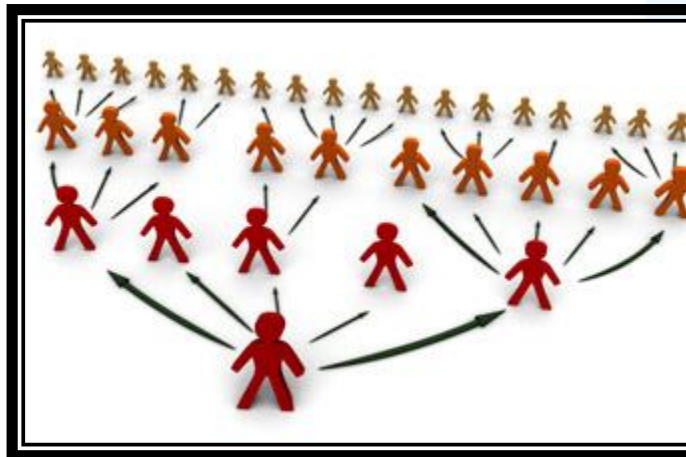
# CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



Redes sociales

Podcast, tutoriales  
financieros y canal de  
influencer.

Voz a voz



Radio

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES



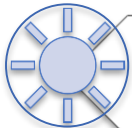
Generar confianza



Brindar respeto



Brindar calidad en el servicio



Tener claridad en la información



Excelente servicio al cliente



Asegurar que los clientes se vayan  
satisfechos con el servicio



# INGRESOS



Eventos y promociones



Venta de productos (proteínas, batidos, jugos verdes, etc.)



Entrenamientos personalizados



Cuota de mensualidad



# ACTIVIDADES CLAVES

- Realizar rutinas de entrenamientos
- Realizar eventos y promociones
- Diseñar un plan de mercadeo y finanzas
- Buena atención al cliente
- Publicidad y mercadeo
- Contar con buen asesoramiento en cuidado infantil y entrenamientos personales



# RECURSOS CLAVES

|                             |                                                                                                                           |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TALENTO HUMANO              | Personal profesional,<br>especializado y capacitado para<br>los entrenamientos<br>personalizados y el cuidado<br>infantil |
|                             |                                                                                                                           |
| EQUIPAMIENTO<br>TECNOLOGICO | Maquinaria                                                                                                                |
|                             | Redes de distribución                                                                                                     |
|                             | Sistemas                                                                                                                  |
| INFRAESTRUCTURA             | Áreas físicas                                                                                                             |
|                             | Áreas digitales                                                                                                           |



# ALIADOS CLAVES



- Proveedores
- Bancos
- Equipos encargados de los medios online



# ESTRUCTURA DE COSTOS

| COSTOS        | VALOR         |
|---------------|---------------|
| ARRIENDO      | \$ 3.000.000  |
| PUBLICIDAD    | \$ 200.000    |
| MAQUINARIA    | \$ 28.970.748 |
| MANTENIMIENTO | \$ 2.000.000  |
| EQUIPOS       | \$ 3.508.400  |
| SERVICIOS     | \$ 1.000.000  |
| HERRAMIENTAS  | \$ 2.310.900  |
| TOTAL         | \$ 40.990.048 |

# VIABILIDADES

## 1. Datos personales y profesionales.

- NOMBRE: Karen Alexandra Vega Reyes
- COLEGIO: I.E Miguel de cervantes Saavedra
- IDEA DE NEGOCIO: GYMFAMILY



## 2. Estudio de mercado

Hay demasiados gimnasio en los cuales todo el mundo se puede ejercitar pero ninguno piensa en la problemática de muchos padres y madre que no pueden ejercitarse por no tener en donde dejar sus hijos



### 3. Análisis económico de la empresa.

Se espera tener una excelente acogida de parte de los clientes hacia este proyecto ya que es una gran ayuda para todos aquellos padres que se quieren ejercitar pero viven con el problema de no tener en donde ni con quien dejar sus hijos.

### 4. Previsión de ventas.

Esperamos que la empresa impacte en os clientes, tenga éxito y cada día crezca mas para poder expandir este negocio.



## FORTALEZAS.

- Maquinaria organizada y de buena calidad.
- Personal capacitado y calificado para el desarrollo de las funciones
- Buena calidad del servicio al cliente

## DEBILIDADES

Niños y niñas con poca tolerancia a la frustración  
Niños y niñas que presentan dificultad en seguir normas establecidas  
Inversionistas desconfiados y nerviosos

## DOFA

## OPORTUNIDADES

Posible expansión de infraestructura  
Realizar entrenamientos personalizados

## AMENAZAS

Perdida de clientes por mala calidad de la maquinaria.  
Competencia desleal  
Malas inversiones

# Viabilidad de mercados



**SERVICIO:** Gimnasio con cuidado infantil

**PROMOCION:** entrenamiento personales y eventos

**PRECIO:** Tarifas justas dependiendo de la clientela

**COMPETENCIA:** gimnasio y guarderías

**UBICACIÓN:** Ibagué\_tolima, centro de la ciudad



# VIABILIDAD ADMINISTRATIVA Y LEGAL

- ORGANIGRAMA



# ANALISIS DE RIESGO

| AREA A ANALIZAR            | RIESGO                                                                                                                                                                                                                 | ESTRATEGIAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>AREA OPERACIONAL</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ No contar con la maquinaria necesaria</li> <li>❖ Perdida parcial o total de la propiedad planta y equipo ( Equipos, Inmuebles, propiedad planta y equipo)</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Personal capacitado para cada funcion</li> <li>❖ Capacitar al personal de diferentes áreas para evitar que se presenten inconformidades</li> </ul>                                                                                                                                                                                          |
| <b>AREA FINANCIERA</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Que no tenga éxito la empresa y se pierda lo invertido</li> <li>❖ Fraude en las facturas que se realicen a las personas que adquieran el curso</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Hacer diferentes campañas publicitarias, promociones para que se logre lo planteado.</li> <li>❖ Que se tenga un control de todas las salidas y las entradas que se ejecuten mensualmente.</li> </ul>                                                                                                                                        |
| <b>AREA ADMINISTRATIVA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Riesgo de incendio</li> <li>❖ Riesgos asociados a la hora de realizar las funciones</li> <li>❖ Riesgos psicosociales</li> <li>❖ Condiciones ambientales</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Se debe evitar sobrecargar los enchufes, alejando los elementos inflamables o combustibles de una fuente de calor. Tener siempre el acceso libre a las puertas de emergencia y extintores.</li> <li>❖ Capacitaciones de postura y uso adecuado de los equipos de trabajo de oficina , hacer una breve pausa cada hora de trabajo</li> </ul> |
| <b>AREA LEGAL</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ No se realice el pago oportuno de los impuestos dentro de las fechas, lo que provoque multas y sanciones.</li> <li>❖ Perdida de los soportes de pagos de impuestos</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar el no pago de ellos, la contadora de la organización liquide correctamente y oportunamente estas obligaciones</li> <li>❖ Se tenga un correcto archivo de cada uno de los soportes que se necesitan presentar para liquidar correctamente estos pagos</li> </ul>                                 |

# IMPACTO ECONÓMICO

- Generar empleos
- Este servicio puede ayudar a los clientes a ahorrar dinero



# IMPACTO AMBIENTAL



- Mejor uso de las energías renovables.
- Disminución de las pérdidas por las amenazas naturales.
- R de economía circular:
  - Repensar
  - Rediseñar
  - Reutilizar
  - Reparar
  - Reciclar
  - Recuperar

# IMPACTO SOCIAL

- Mejoramiento de la producción y la productividad.
- Mejor diversificación de las fuentes de ingresos.



# EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

El curso de optativa de plan de negocios, ha fortalecido los conocimientos que tengo de proyección y emprendimiento, gracias a la trayectoria de lo transcurrido del semestre me di cuenta que son muchas las oportunidades a las cuales tenemos derecho de crear nuestro propio negocio y crecer como emprendedores, ya que podemos buscar diferentes recursos para lograr lo que nos proponemos, que con esfuerzo y dedicación podemos alcanzar esas metas y objetivos que nos planeamos

Nos enseña que hay diversas formas en las que podemos ayudar y guiar a las personas emprendedoras para sacar adelante sus proyectos

Nos enseña que el trabajo en equipo es importante porque se complementan las ideas

Nos enseña la importancia de compartir conocimiento

