

UNIVERSIDAD CUN EDUCACION A DISTANCIA

EMPRESA DE ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO

“ RUN + ”

ESTUDIANTES:

GONZALO JAVIER GUZMAN

MONICA ALEXANDRA QUIMBAYO

DOCENTE:

OSCAR GIOANNY HERNANDEZ

PROYECTO DE GRADO 1

GRUPO: 40109

BOGOTA

2017

Tabla de contenido

- 1. INTRODUCCIÓN..... 5**
- 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 6**
- 3. OBJETIVO GENERAL..... 7**
- 4. OBJETIVOS ESPECIFICOS..... 7**
- 5. DEFINICION DEL SECTOR 8**
- 7. MISION..... 9**
- 8. VISION..... 10**
- 9. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA..... 10**
- 10. PESTEL..... 11**
- 11. PENTAGONO DE CLIENTES..... 14**
- 12. DISEÑO DE LA ENTREVISTA 16**
- 12.1 ENTREVISTADOR Y TABULACION: A continuación relacionamos el total y las estadísticas de las entrevistas realizadas. 17**
- 13. MARCO LEGAL 21**
- 14. PROPUESTA DE FIDELIZACION PARA CLIENTES..... 22**
- 15. CONCLUSIONES:..... 24**
- 16. BIBLIOGRAFIA 24**



1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo hablaremos sobre "EL ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO" enfocado en las necesidades de cada cliente: ya sean físicas, de salud, estéticas o competitivas. Ya que en el entorno social que se maneja hoy en día existen ciertos tipos de exigencias cada vez más notorias.

Teniendo en cuentas estas necesidades crearemos un programa diseñado para cada cliente, su estado de salud, actividad física, preferencias y disponibilidad de tiempo; también tendremos a su disposición un grupo de profesionales como Deportólogos, Nutricionistas, Rehabilitación Terapéutica; también se brindara un soporte psicológico si alguno de nuestros clientes lo requieren. También se contara con el acompañamiento diario del entrenador para sus actividades o se manejara visitas de control semanales. Implementaremos un monitoreo diario con un App que estará encendida en el momento que el cliente de inicio a su rutina diaria y este nos mostrara el avance, desarrollo y estimulación del cuerpo de nuestro cliente.

Se busca prestar una asesoría donde el cliente no solo obtenga una rutina de ejercicios, sino un acompañamiento especial dependiendo de la razón por la cual a contratado nuestros servicios, con el fin de superar sus expectativas; a través de conocer el estado real con el cual inicia, durante el proceso lograr que las secciones sean agradables para motivar al cliente y que lo realice de manera continua hasta el fin del programa.

Si logramos que nuestros clientes nos vean más que un entrenador personal como un una persona que los apoya ayuda y entiende en este proceso, sentirán este valor agregado que queremos transmitir para que sea una experiencia agradable y que se cumplan los

objetivos que se propusieron; logrando poco a poco ser reconocidos en el sector deportivo, como una de las mejores empresas en la prestación de servicios y asesoramiento de entrenamiento personal.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Entrenamiento Personalizado: Es un proceso de entrenamiento en el cual el profesional está exclusivamente al servicio del cliente, que se planifica respetando los gustos y preferencias del mismo y que se controla tanto durante la ejecución del programa como a través de la evaluación de la aptitud física, teniendo criterio propio, adaptándose a cada situación y sacando máximo partido de los recursos de los que se dispone.

Mucha gente quiere ejercitarse o iniciar una vida saludable pero se le dificulta acercarse a un gimnasio, centro de entrenamiento o simplemente no se siente cómodos en estos lugares; es así que por este motivo que contratan un entrenador personalizado, pero la mayoría utilizan las mismas rutinas de ejercicios para todos los clientes dejando atrás las necesidades del cliente.

Nuestra idea principal del programa es diseñar planes especiales para los diferentes tipos de cliente los cuales hemos clasificado en 4 tipos de clientes:

- ✚ El que busca estética: mejoramiento de la imagen corporal.
- ✚ El que asiste obligado: prevención u tratamiento de patologías, rehabilitación, entrenamiento en poblaciones especiales.

- ✚ El competitivo: entrenamiento para rendimiento deportivo.
- ✚ El ex deportista: rehabilitación y recuperación. Entrenamiento para el rendimiento en el deporte.
- ✚ El que lo busca por salud: acondicionamiento integral para la salud, prevención y tratamiento de patologías, mejora en la imagen corporal.
- ✚ Los dividimos en diferentes categorías para brindar un servicio más acorde a las necesidades del cliente y marcar la diferencia con nuestros competidores.

3. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocio donde quede planteado un modelo empresarial que pueda integrar la competitividad en la industria deportiva, “teniendo en cuenta el medioambiente y la ética social”, manteniendo un alto nivel en cuanto entrenamiento y diseño de los programas (entrenamiento personalizado), logrando un crecimiento económico.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Identificar qué factores son de primordial importancia para el cliente en el momento de efectuar una decisión de compra, en el medio del entrenamiento personalizado.
- ❖ Incursionar en el mercado mediante unos altos estándares de calidad y economía.
- ❖ Identificar el valor agregado y el factor de competitividad que va a diferenciar a nuestros entrenadores personalizados de la competencia.

- ❖ Trabajar en conjunto con todos los integrantes de la empresa para lograr un crecimiento en el mercado y un excelente servicio, logrando que la empresa sea competitiva.

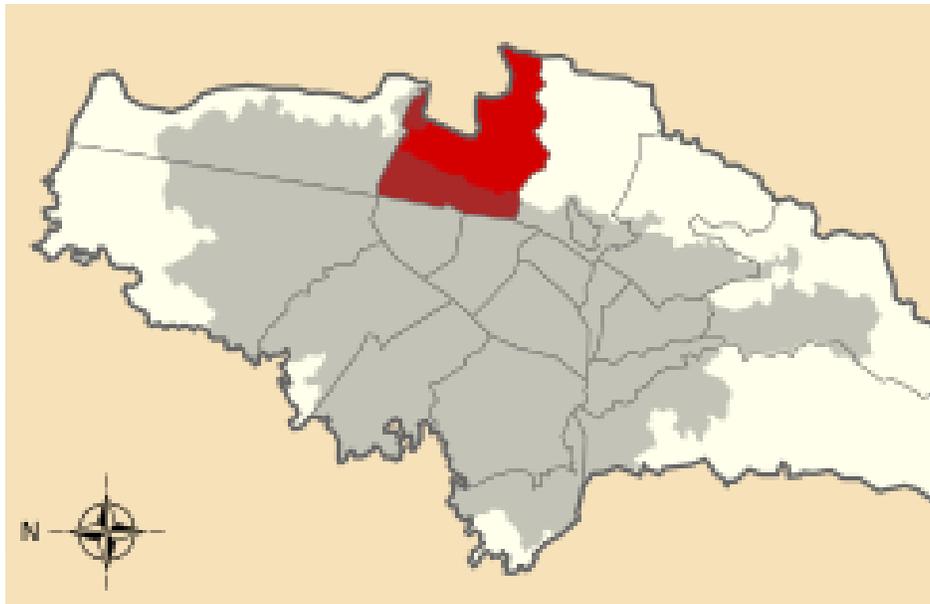
5. DEFINICION DEL SECTOR

El sector de Chapinero es la localidad número 2 de Bogotá D.C., está ubicada en el centro-orientado de la ciudad y limita, al norte, con la calle 100 y la vía a La Calera, vías que la separan de la localidad de Usaquén; por el occidente, el eje vial Autopista Norte-Avenida Caracas que la separa de las localidades de Barrios Unidos y Teusaquillo; en el orientado, las estribaciones del páramo de Cruz Verde, la Piedra de la Ballena, el Pan de Azúcar y el cerro de la Moya, crean el límite entre la localidad y los municipios de La Calera y Choachí. El río Arzobispo (calle 39) define el límite de la localidad al sur, con la localidad de Santa Fe. Chapinero tiene una extensión total de 3.898,96 hectáreas con un área rural de 2.664,25 ha (68%) y un área urbana de 1.234,71 ha (32%).

Hoy en día Chapinero cuenta con aproximadamente 166.000 habitantes y una población flotante de más de 500.000 personas. (Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Distrital). Este cuenta con una variedad de parques aptos para el desarrollo de actividades del programa de Entrenamiento; estos parques fueron arreglados en el año 2014.

La oferta cultural de Chapinero es amplia, declarada –zona de interés cultural- cuenta con un buen número de reconocidos artistas, academias de artes y aficionados que viven o trabajan en la localidad.

Existe una variada y diversa programación cultural ofertada -en su mayoría- por organizaciones culturales privadas, universidades y fundaciones sin ánimo de lucro.



7. MISION

Como empresa dedicada al Entrenamiento Personalizado; es prestar un servicio con calidez, profesionalismo y responsabilidad; se garantizara un acompañamiento continuo y conocimiento total del programa de entrenamiento; contaremos con rutinas enfocadas en cada necesidad del cliente y el manejo deportivo para lograr cumplir las expectativas esperadas por el cliente. También superar las falencias que vemos en la competencia y brindar

un mejor servicio, no solo trabajaremos en la parte física del cliente sino que trabajaremos el área emocional de cada cliente.

8. VISION

Entrenadores Personalizados en el 2020 será una empresa líder en brindar el servicio de Entrenamiento Personalizado a clientes que estén buscando una experiencia diferente y que experimenten nuevas formas de estar en un óptimo estado y ser reconocidos tanto en la ciudad como a nivel Nacional, contando con los mejores precios del mercado e innovando constantemente.

9. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

Nuestro servicio se comercializará inicialmente en Bogotá y posteriormente en todo el país es una nueva alternativa en entrenamiento personalizado; se dará a conocer a los clientes el programa más adecuado y específico para cada necesidad que ellos tengan.

Contaremos con un personal profesional dispuesto a entregar lo mejor de ellos para satisfacer las necesidades de cada cliente; como empresa se organizara todo un plantel para recibir cada cliente si este lo desea así o asistiremos a su casa. Se considera que con nuestro entrenamiento más personalizado dirigido a cada necesidad de nuestro cliente, ya que en nuestro medio no se ha podido disfrutar de los beneficios de entrenamiento que brinde apoyo tanto emocional,

físico y moral; pues se considera que es una idea que traerá buenos resultados a quienes puedan usar nuestros servicios, los programas serán distintos para cada cliente.

Este servicio va dirigido para todo tipo de personas que quieran empezar a cambiar sus hábitos y costumbres, empleando una tecnología que proporciona una gran comodidad gracias a nuestros profesionales. Además, tendremos una App donde mantendremos el monitoreo de cada entrenamiento.

Esta nueva empresa se diferenciara de las demás por su carácter innovador y nuestro plus pionero en lo referente al desarrollo de nuevas rutinas, pensadas para ir al encuentro de las expectativas de un mercado siempre en evolución e innovación.

10. PESTEL

- ✚ Factores sociales: la salud y el bienestar físico se han vuelto muy importantes en el ámbito de nuestra sociedad en los últimos tiempos. Esto se ha convertido en una moda o un estilo de vida ya que las redes sociales, los canales de tv; se encargan de influenciar a la sociedad, los clientes pueden encontrar desde Gym, Crossfit, Runig y Entrenadores Personalizados. Ya esto no es un lujo de las personas que podían pagar el servicio por que ya podemos encontrar precios muy asequibles a cada estrato o cada necesidad del cliente.

Se podría decir que es muy importante el cuidado de la salud ya que el tema de la obesidad ocupa un % muy grande en nuestra sociedad.

- ✚ Factores Tecnológicos: teniendo en cuenta el avance a nuevas técnicas de entrenamiento y programas que dan mejores resultados, la palabra "Fitness" es que entre más sano sea tu entrenamiento es mejor; en los últimos tiempos los GYM han implementado maquinaria más avanzada en tecnología para darle un mayor status en la sociedad.
- ✚ Factores Económicos: contar con programas y entrenamientos funcionales, también estar al día con las obligaciones económicas nacionales como; impuestos y desarrollando una sede para más credibilidad y brindando un mayor acompañamiento a nuestro cliente y este será nuestro plus para marcar la diferencia.
- ✚ Factores Políticos: leyes y reglamentos que apoyan a la mejora y eficiencia de la salud de las personas; ya que este tema "Fitness" está cada vez más imponente en las sociedades de nuestro país y el mundo; por esto las autoridades están creando leyes, decretos que regulen el servicio y el mercado de Entrenamiento Personalizado y asociaciones o escuelas que estén pendientes de la formación de cada uno de los Entrenadores y sus áreas.

11. PORTER:

- ✚ Para llegar a lograr la satisfacción del cliente nuestro poder de negociación no es solo que el entrenador haga un acompañamiento presencial en donde le instruya los ejercicios a realizar; por el contrario el entrenador esta en su obligación de realizar los ejercicios con el cliente y participar en la actividad, manteniendo un profesionalismo adecuado.
- ✚ En nuestros planes de costos podemos ofrecer gran variedad de paquetes de instrucción deportiva ajustados al cliente, como son:

1. El plan de entrenamiento mensual su costo es de \$100.000,
2. Plan de entrenamiento mensual más el acompañamiento del profesional su costo es de \$130.000,
3. Plan de entrenamiento mensual mas acompañamiento del profesional mas la asesoría medica el valor es de \$200.000

Cada paquete viene con su apoyo tecnológico y el profesional tendrá sus elementos adecuados para el desarrollo de la actividad.

✚ Existen varias microempresas o gimnasios con el mismo objetivo o actividad de prestar el servicio. Detectamos que la tecnología influye en gran parte del mercado, actualmente en las redes sociales encuentran con facilidad programas o aplicaciones donde puedes ser tú mismo el entrenador.

✚ Contamos con diversos proveedores capacitados en suplir las necesidades de cada cliente, dependiendo de la condición de él mismo ya sea en la parte nutricional, estético, competitivo, medico, etc.

✚ En los productos sustitutos que detectamos para llegar a mejorar o complementar nuestro producto seria innovar con ayuda de la tecnología creando aplicaciones personalizadas como las app, blogs, tutoriales, redes sociales, etc.: creados por los mismo entrenadores u organizadores, pensando en la variedad de situaciones que se puedan presentar en el cliente.

11. PENTAGONO DE CLIENTES

IDEA: “RUN +” Entrenamientos Personalizados.

PERFILACIÓN:

- **Edades:** Personas de los 20 años en adelante.
- **Género:** Masculino, femenino.
- **Geográfico:** Bogotá D.C.
- **Socioeconómico:** Personas de estratos 4 en adelante.

PENTÁGONO DE CLIENTES

NECESIDADES DEL CLIENTE

Se cree que el cliente necesita rehabilitación y recuperación, prevención y tratamientos de patologías, mejoras de la autoestima, acondicionamiento integral para la salud y mejoramiento de la imagen corporal.

EXPECTATIVAS DEL CLIENTE

Se considera que los clientes buscan cumplimiento en los horarios establecidos, excelente planeación y conocimiento, cumplimiento y desarrollo en la planeación, el uso de materiales

a utilizar estén en buen estado, adecuada presentación personal, respeto mutuo y resultados notorios y favorables.

SOLUCIONE ACTUALES DEL CLIENTE

Con el fin de evitar la insatisfacción en la prestación del servicio se contará con personal calificado con amplia experiencia laboral, se dará respuestas eficaces, se atenderá las inquietudes del cliente en la mayor brevedad posible, habrá adquisición de elementos adecuados y un correcto mantenimiento a nivel general.

FRUSTRACIONES DEL CLIENTE

Al analizar las quejas más comunes entre los clientes frustrados se evidencia personal poco calificado o sin entrenamiento adecuado, relación superficial entre cliente y entrenador, el incumplimiento del servicio contratado, falta de elementos adecuados para desarrollar las actividades, desaseo en los elementos que se van a utilizar.

MERCADO

Se prestarán los servicios de entrenamiento en la localidad de Chapinero teniendo en cuenta los barrios: El chico, el Lago, Chapinero; También estaremos presentes en el Parque Nacional, el Virrey, Simón Bolívar, Quebrada la Vieja y el Páramo del Verjón. En las sesiones personalizadas desarrollaremos las actividades en gimnasios residenciales incluidos centros de entrenamientos personalizados y de crossfit - entrenamiento militar.

Hoy en día Chapinero cuenta con aproximadamente 166 000 habitantes y una población flotante de más de 500 000 personas. (Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Distrital).

12. DISEÑO DE LA ENTREVISTA

La entrevista que se presenta a continuación está compuesta por 6 preguntas abiertas o más dependiendo de la temática de esta, las cuales ayudarán a realizar a futuro el plan de marketing que se utilizara para el desarrollo de nuestro plan de entrenamiento de la siguiente manera:

ENTREVISTA PROYECTO ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO

ENTREVISTADORES:

UNIVERSIDAD: CUN EDUCACION A DISTANCIA, PROYECTO DE GRADO 1

ENCUESTADO:

EDAD: _____

LOCALIDAD: _____

GENERO: Femenino/ Masculino

FECHA DE APLICACIÓN: _____

1. ¿Usted ha contratado alguna vez un servicio de Entrenador Personalizado?
2. ¿Con que fin usted contrataría un Entrenador Personalizado?
3. ¿Qué acompañamiento esperaría de un Entrenador Personalizado?

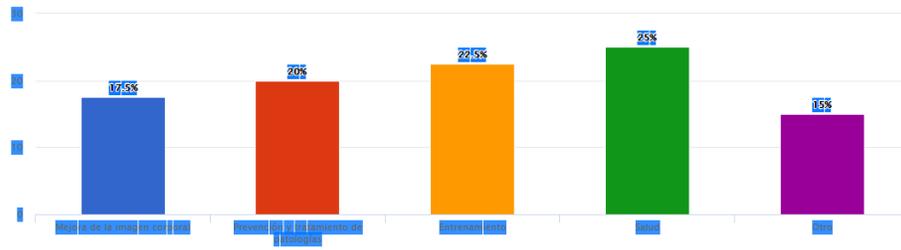
4. ¿Con que frecuencia suele usted realizar ejercicio?
5. ¿Qué deporte practica cotidianamente y que tiempo?
6. ¿Qué experiencia ha tenido para que prefiera un Entrenador Personalizado a un centro de Entrenamiento?

Estas son algunas preguntas que tendremos en cuenta ya que una entrevista a medida que la conversación valla fluyendo se pueden ir sacando más preguntas al cliente y así obtener la información necesaria para nuestro trabajo.

12.1 ENTREVISTADOR Y TABULACION: A continuación relacionamos el total y las estadísticas de las entrevistas realizadas.

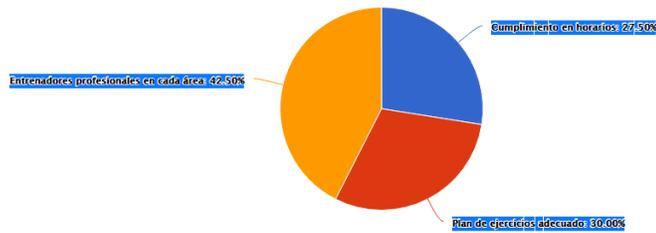


2 ¿Con qué fin usted contrataría un entrenador personalizado?



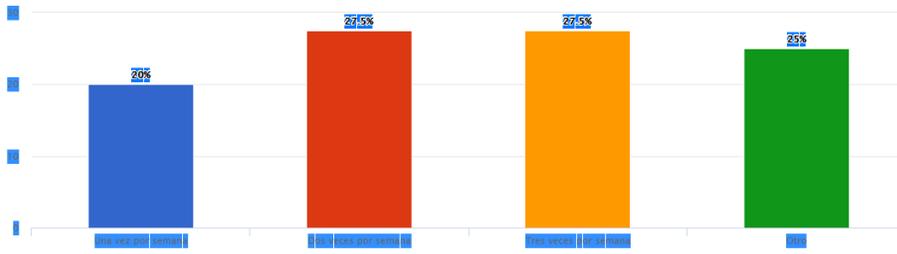
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Mejora de la imagen corporal	17.50%	7	Total de participantes: 40
Prevenir y tratamiento de patologías	20.00%	8	Suma: 0.00
Entrenamiento	22.50%	9	Promedio: 0.00
Salud	25.00%	10	Desviación estándar: 0.00
Otro	15.00%	6	Mínimo: 0.00

3 ¿Qué acompañamiento esperaría de un entrenador personalizado?



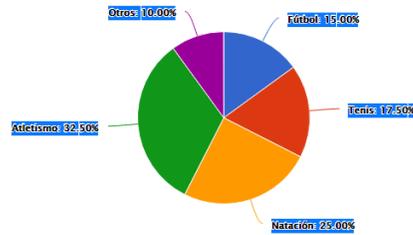
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Cumplimiento en horarios	27.50%	11	Total de participantes: 40
Plan de ejercicios adecuado	30.00%	12	Suma: 0.00
Entrenadores profesionales en cada área	42.50%	17	Promedio: 0.00
Total de respuestas		40	Desviación estándar: 0.00
			Mínimo: 0.00

4 ¿Con qué frecuencia suele usted realizar ejercicio?



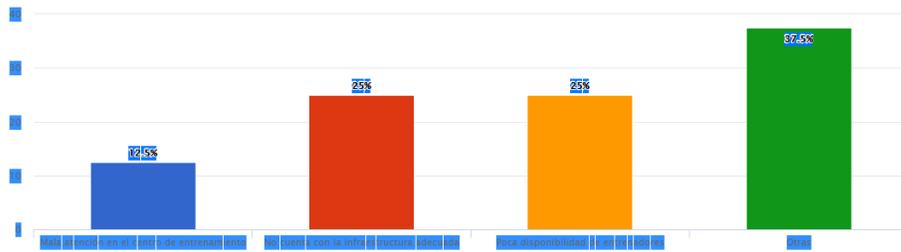
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Una vez por semana	20.00%	8	Total de participantes 40
Dos veces por semana	27.50%	11	Suma 0.00
Tres veces por semana	27.50%	11	Promedio 0.00
Otro	25.00%	10	Desviación estándar 0.00
Total de respuestas			Mínimo 0.00

5 ¿Qué deporte practica cotidianamente?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Fútbol	15.00%	6	Total de participantes 40
Tenis	17.50%	7	Suma 0.00
Natación	25.00%	10	Promedio 0.00
Atletismo	32.50%	13	Desviación estándar 0.00
Otros	10.00%	4	Mínimo 0.00

6 ¿Qué experiencia ha tenido para que prefiera un entrenador personalizado a un centro de entrenamiento?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Mala atención en el centro de entrenamiento	12.50%	5	Total de participantes 40
No cuenta con la infraestructura adecuada	25.00%	10	Suma 0.00
Poca disponibilidad de entrenadores	25.00%	10	Promedio 0.00
Otras	37.50%	15	Desviación estándar 0.00

13. MARCO LEGAL

La microempresa tendrá como nombre “**RUN +**”, la cual estará conformada por tres socios.

El proceso que debe realizarse para la constitución de una empresa ante la Cámara de Comercio de Bogotá es el siguiente:

1. Asesoría

La Cámara de Comercio de Bogotá y la Alcaldía Mayor, se recibe orientación especializada gratuita sobre las actividades que va a desarrollar como Persona Natural.

2. Consultas:

Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB):

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario RUT

3. En la Secretaria Distrital de Hacienda se debe tramitar:

- RUT

14. PROPUESTA DE FIDELIZACION PARA CLIENTES.

En nuestra empresa, la estrategia de fidelización de cliente se basa en un factor diferenciador he importante que se enfoca en la calidad y el servicio al cliente, la cual tendrá los siguientes pasos:

1) Realizamos feed back, consultando nuestra base de datos para identificar nuestro cliente potencial y nuestro nuevo cliente con el fin, de ofrecer nuestros descuentos por medio de las redes sociales, grupos; los cuales los motivara a la adquisición de nuestros productos.



2) Realizamos seguimiento a cada una de las rutinas y entrenamientos; implementando cada vez nuevas rutinas e identificar las preferencias de ellos y de esta manera satisfacer al 100% sus necesidades.



3) Con cada entrenamiento, avance, consulta o solicitud de nuestros clientes la tendremos presente y la priorizaremos con el fin de dar pronta respuesta.



4) Con cada programa de entrenamiento se realizaran obsequios de cortesía con el fin de generar un plus, motivación o una emoción. Para tener reconocimiento de la marca antes y después de adquirir un programa con nosotros.



15. CONCLUSIONES:

16. BIBLIOGRAFIA

Imágenes: las imágenes que aparecen en el trabajo fueron sacadas de Google

Guía para el pestel: www.prezi.com