

**FITYME**  
**IDEA DE NEGOCIO**

**ERIKA YILENY TOCASUCHE MARTINEZ**



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

**TECNICA PROFESIONAL EN CONTABILIDAD**  
**BOGOTA D.C**  
**2017**

## **SERVICIO COMPLETO DE ALIMENTACIÓN FITYME**

Estudio de factibilidad para la creación de la empresa FITYME brindando un servicio completo de alimentación donde las personas optimicen tiempo enfocado en su salud, con un estudio de alimentación donde inicialmente el nutricionista es quien determina que es lo que debe comer según la necesidad del consumidor en el momento de adquirir el producto, con asesoría constante en todo su proceso, se entrega un menú diario, es decir la cantidad de comidas que estén dentro de su plan de alimentación.

### **DESCRIPCIÓN**

El mundo y las necesidades de las personas cambia a medida que transcurre el tiempo, y es por esto que en muchas ocasiones no cuentan con el tiempo suficiente durante el día, porque tienen dos o tres trabajos, están cursando una especialización, maestría, o en la universidad. La mayoría de las personas actualmente tienen una vida de movimiento constante donde se determina un tiempo específico para cada actividad, incluso para alimentarse.

Es usual encontrar donde transita constantemente las personas puestos de comidas rápidas con una pésima manipulación de alimentos en la que no contamos con seguridad de que si lo que comemos es de calidad o si nos podemos enfermar, pero claro es entendible en ciudades grandes donde queremos avanzar y conseguir metas, sueños, superación personal, la comida en muchas ocasiones no le ponemos tanta atención, porque nada más rápido que una coca cola y una emparamada para antes de entrar a alguna reunión o a la universidad es más común encontrar un puesto de estos en la calle, pero también grandes marcas como McDonald's, Burger King, Papa Johns, El Corral, entre otras

nuestro país es rico en diversidad de plantas y animales donde contamos con tierra fértil los 365 días al año, es un recurso que no estamos utilizando y optimizando como nación en muchos aspectos. Pero es aquí donde quiero llegar nosotros no tenemos cultura a la hora de alimentarnos adecuadamente.

alimentación fitness, es un juego de calorías que demanda tiempo dedicación balance en los alimentos, horas debidamente estipuladas durante el día para su consumo, para personas

activas con un estilo de vida rígido de actitud, compromiso, control y que no solo es por suplir una necesidad si no para aquellas personas que lo hacen con conciencia que la alimentación es la base para la fuerza el desempeño, salud, es el 80% que hace que seamos lo que somos en el trabajo, en la vida misma, ofrezco un producto y un servicio a personas fitness como deportistas, modelos, actores, y con un estilo de vida saludable y aquellas que quieran cambiarlo.

Se trata de optimizar el tiempo de las personas en compras y preparación de alimentos con un servicio personalizado, en nutrición, alimentación sana, y domicilio a la puerta de su casa u oficina, con pedidos en línea o en las sedes principales ubicadas en centros deportivos, inicialmente en la ciudad de Bogotá.

## **PLAN DE DESARROLLO**

### **Servicio completo:**

Menú alimenticio es el foco al que quiero llegar que nuestro cliente tenga la oportunidad con nosotros de un servicio completo que consta de:

## **ADQUIRIR PRODUCTO**

### **1. INSCRIPCIÓN**

Dirigirse a una de las oficinas más cercanas a su lugar residencial o trabajo, con el fin de realizar la inscripción a un programa de alimentación.

Seguidamente se le dará su usuario y contraseña para ingresar al APP.

### **2. MUESTRA UBICACIÓN**

Es en establecimientos deportivos ya sea dentro (con convenio para impulsar la marca, no obstante, ellos ganarían un beneficio con nosotros que es el de tener el cliente fijo porque encuentra todo lo que necesita en el mismo lugar), o alrededores.

### **3. CITA NUTRICIONAL**

- El primer requisito es la cita con el Especialista Nutricional para iniciar su proceso con FITYME siendo este el primer pago obligatorio.

- La tarifa es general, única tarifa para cualquier plan.
- Se debe conocer el estado de la persona, pero todo se manejará de manera independiente e interna para asegurarle al cliente de la calidad y garantizar el alcance de los objetivos. para este y de la empresa en método personalizado.
- La asesoría es constante y dependiendo el plan cancelado.
- La asesoría es de manera presencial o en línea como lo prefiera el cliente.

#### **4. TIPOS DE CLIENTE**

##### **Cliente VIP**

Lleva un estilo de vida saludable en cuanto a la alimentación o empieza llevarlo por lo tanto se especializa en otras áreas y no exactamente es deportista, y por lo tanto no su visita no es frecuente a los centros deportivos, requiere de nuestros servicios para optimizar tiempos, por costos y principalmente aplica a su necesidad.

Por esta razón sus pedidos son en línea, después de su inscripción y cita previa con el Nutricionista, manejando pago semanal, quincenal o mensual, como el cliente lo prefiera.

##### **Condiciones de servicio cliente VIP**

- o Por utilizar este servicio se cobra costo de entrega a domicilio dependiendo del valor pagado (semanal, mensual, quincenal), entre más alto sea su consumo mejor su beneficio.
- o Debe ser un cliente frecuente, es decir requiere de nuestro producto el 70% del mes.
- o La tarifa del servicio se cobra en el momento de la inscripción.

##### **Cliente Centro deportivo**

- o Son quienes adquieren el producto diariamente, se acercan a los puntos de venta ubicados en centros deportivos o alrededores.
- o Cuentan con pagos por el menú del día, una sola comida, o un conjunto de comidas (10:am, 1:00pm, 3:00pm), semanal, quincenal y mensual.

- o Después de su inscripción y cita previa con el Especialista Nutricional.

## **5. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DENTRO DE LA EMPRESA**

Internamente dirigimos a nuestro nuevo cliente a uno de los 4 grandes grupos que manejamos, esto lo hacemos para tener control en los procesos.

### **4 grupos**

- a. bajar de peso.
- b. aumentar masa muscular.
- c. entrenamiento funcional, constante.
- d. alimentación balanceada básica.

Nota 1: La alimentación está distribuida en cuatro grandes grupos en los que se implemente un único menú para cada uno de ellos esto con el fin de clasificar a nuestros clientes y que haya un orden operacional.

## **6. PLAN DE ALIMENTACIÓN**

Escoge el plan de alimentación que más se adapte a tu presupuesto.

- a. Opción 1: menú diario
- b. Opción 2: menú semanal
- c. Opción 3: menú quincenal
- d. Opción 4: menú mensual

Tener cita previamente con Especialista en Nutrición para que determine de acuerdo con lo que busca la persona ya sea subir de peso corporal o aumentar masa muscular, bajar de peso..., a partir de su requerimiento y necesidad vista por el Especialista, sugiere cantidad de alimentación al día que el cliente debe llevar.

(Todas las personas somos diferentes, por eso se tiene un control rígido con cada una de ellas para evitar una desagradable descompensación que afecte su salud entre otras).

## 7. TIPOS DE MENU

Algunos deportistas su alimentación consta de mínimo 6 comidas al día, pero en su mayoría son de 8 y 10 veces diarias.

### **EJEMPLO:**

**MENÚ:** DIANA SALAZAR, su peso es de 70 kg, debe bajar 5kl para quedar con el peso ideal y mantenerlo.

### **DIA N.º 1**

Comida 1	8:00	am
Comida 2	10:00	am
Comida 3	12:00	pm
Comida 4	2:00	pm
Comida 5	4:00	pm
Comida 6	6:00	pm

### **Canales de distribución**

## 8. APP FITYME

Contamos con página web para que el cliente haga su pedido y este sea entregado a domicilio, además podrá encontrar los siguientes datos para que esté al tanto de su proceso, Los datos son personales y es indispensable que el cliente cuente con clave y contraseña.

- Alimentación semanal, quincenal o mensual (dependiendo del plan que haya cancelado)
- Que se quiere alcanzar por el usuario, que necesita, tiempo estimado en el que alcanzaría su meta.
- Datos personales

- Pagos (nuevo plan y menú de alimentación, servicios de domicilios adicionales fuera del plan inicial).
- Asesorías.
- Asignar citas con Especialista en Nutrición.
- Pedidos en línea (este servicio tiene costo adicional por tarifa de domicilio mínima y aplica principalmente para clientes VIP).

## **9. SERVICIO A DOMICILIO**

- Este servicio debe ser cancelado en el momento de la inscripción, aplica la tarifa para clientes VIP, y según sea el contrato estipulado al adquirir el producto y servicio, o un servicio adicional.
- Si se realizan pedidos a domicilio sin que esté en el plan nutricional ya pactado, este será cobrado por la página web por seguridad, pero en estos casos sin importar si es cliente **vip**, o de los centros deportivos su consumo debe estar activo de lo contrario deberá agendar cita con el Especialista en nutrición para asegurar la calidad del proceso.
- En el pedido van las comidas del día debidamente selladas y con fecha de vencimiento, listas para servir y si necesita el producto de un posterior calentamiento.

Nota 2: Es fundamental que el cliente haya tenido una reciente cita con el Especialista Nutricional y esté activo en su proceso para poder enviarle el menú, FITYME está comprometida para asegurar que el servicio prestado sea rígido y completo para asegurar la calidad del mismo.

## **10. HABEAS DATA**

Contamos con una base de datos para clientes donde queda registrado su proceso, necesidad, tiempo cancelado en el que requiere de nuestro producto, los datos son personales, pero es requisito interno para llevar un adecuado control.

## 11. CONVENIOS

Como estamos en establecimientos deportivos, el ideal es tener convenios con estos para que su cliente se haga nuestro cliente y esto le otorga beneficios en cuanto a descuentos o acumulación de millas o puntos.

## 12. BENEFICIOS

Si es cliente de centros deportivos con los que FITYME tenga convenio:

- a. La cita con el nutricionista no tendrá ningún costo, pero si debe agendar la cita.
- b. Todo el cliente al comprar el producto cargará millas/puntos en su App directamente que podrá cambiar en los establecimientos FITYME, (la acumulación es anual).
- c. Si es cliente VIP, por comprar el paquete quincenal o mensual, estará beneficiado con un menor costo con respecto al servicio de domicilio.

## 13. ESTRATEGIA DE MERCADO

En nuestro país es común acumular puntos o tener millas, recordemos que a un futuro el dinero electrónico va a ser nuestro único medio de pago, así que lo implementa y esto le da un porcentaje que nosotros estemos dispuestos (previo estudio de costos) a darle al cliente en el momento de comprar en mi establecimiento que podrá cambiar si son millas en otros establecimientos si desea, y a su vez clientes externos conocerán mi marca. (Estrategia de publicidad).

Nota 3: es fundamental señalar que todo el servicio es solo para las personas que han recibido asesoría y una cita con el nutricionista FITYME con anterioridad para acceder a nuestros servicios personalmente o en línea en la App.

**Nuestro plus e innovación** está en pensar en una alimentación completa diaria que le otorga al cliente seguridad porque está previamente estudiado su estado de salud, con

fácil adquisición que cuenta con productos frescos hechos especialmente para cada uno de ellos.

#### **14. ¿Qué quiere solucionar fityme?**

Reducir el tiempo que muchas personas gastan en compra y preparación de alimentos, pero lo más importante es que no es una alimentación básica si no enfocada en su salud Que las personas cuenten con más tiempo durante el día no solo para trabajos si no para descansar, compartir con su familia.

#### **15. OPORTUNIDAD.**

Es un servicio nuevo que se ofrece saludablemente, la alimentación fitness se ha convertido en moda en la actualidad, por cómo se ven y sienten con este estilo de vida.

En Colombia tenemos la gran oportunidad de contar con un clima que nos favorece para poder cultivar casi cualquier alimento, dar a conocer a FITYME y al país como un gran exportador de alimentos a nivel mundial.

Generar empleos a más personas en el país.

Tener una economía sostenible con recursos 100% naturales, saludablemente.

- **Abrir puertas a un mercado con nueva visión, cambiar la tradicional forma de alimentarse de las personas**

#### **Producto y servicio**

- Producto: Menú completo de alimentación sana personalizada
- Servicio: entrega a domicilio (opcional), estudio nutricional.

#### **Sector económico**

- Terciario o de servicios: no funciona como un restaurante, pero la principal actividad es la preparación de alimentos.

## 16. ANTECEDENTES

### **Dificultades y esfuerzos**

Mi proyecto está enfocado a personas fitness (deportistas, actores, modelos) que en muchas ocasiones saben que deben comer y cuentan con suficiente tiempo para preparar sus alimentos durante el día, es por esto como dije en muchas ocasiones, no contratan a terceros para hacer una tarea que fácil pueden realizar, o sencillamente porque no les da seguridad, saben y él conocen que lo que están consumiendo actualmente le funciona y por ahora no lo necesitan.

Va a ser difícil que muchas personas cambien la tradicional forma de alimentarse primero por seguridad, confianza, sé que las voy adquiriendo con el tiempo y además es algo que no es común no es conocido y en su defecto es innovador, el esfuerzo es mi principal motivación para que conozcan el beneficio que podrían adquirir con este servicio.

Pero también es para personas que llevan un estilo de vida saludable actualmente, (tratan) por tiempo o falta de conocimiento de su cuerpo o de recetas saludables se les dificulta un poco prepara los alimentos, y terminan consumiendo casas rápidas y no es constante, pero a diferencia de las personas fitness, prefieren un servicio que complemente su día a día, es el compromiso que estoy dispuesta a asumir.

Empezar con costos bajos (descuentos), para que lo puedan adquirir más personas y así dar a conocer con facilidad esta modalidad, charlas y capacitaciones sobre lo que ofrece FITYME para generar conciencia y mediante estrategias de marketing.

La idea aparece por el hecho en que todas las mañanas me levanto muy temprano a preparar mi alimentación para el día, y entrar a las 7 am al trabajo y en la tarde clases en la universidad, sé que la alimentación es lo más importante para la energía que necesito, y el desempeño de cada actividad

Tengo conocimiento sobre recetas que preparo para mí y mi familia muy saludables, pero han sido empíricas es decir a nivel personal hechas solo para nosotros.

Como he expuesto anteriormente, es un servicio nuevo con alimentación sana, hay entidades que cuentan para sus clientes con pedidos a domicilio para que no tenga que desplazarse hasta el punto de venta y ahora el plus que he adicionado es que sea de alimentación saludable hecha especialmente para cada tipo de persona (se segmentan dentro de la empresa 4 grandes grupos para un mejor control de los clientes).

Y por otra parte muchas personas que empiezan a ejercitarse y necesitan de una adecuada alimentación no conocen cómo hacerlo, son novatos así que encargan esta tarea a su entrenador, que le elabora todo un menú de alimentación y en algunos casos se paga por la alimentación del día.

## **17. OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Crear un modelo de negocio sostenible, ser reconocida a nivel nacional por ser fityme la primera empresa que ofrece un servicio completo de alimentación basado en la salud que brinda seguridad y calidad en cada proceso y producto, con fidelización de clientes constantemente.

### **Objetivos específicos**

- a. investigación de mercado, constante con el fin de innovar en el servicio.
- b. estrategias de marketing, que se lleven a cabo para fomentar y fortalecer el conocimiento de los ciudadanos de la importancia de llevar una vida sana empezando por su salud, exponiendo el enfoque principal de la empresa y el compromiso con ellos.
- c. Personal calificado, Capacitado en su área, ofreciendo productos frescos de calidad que brinde seguridad y satisfacción

## 18. VALORES

- **Excelencia Operacional:** personal calificado que sigue rigurosamente con todo norma, seguimientos constantes en procesos, en cada área tanto administrativa como operacional (interior y exterior de la empresa) midiendo y fortaleciendo constantemente para obtener siempre los mejores resultados.

- **Compromiso con el cliente:** respeto y acompañamiento total e incondicional que se entienda que trabajamos para suplir una necesidad tanto prestando un servicio como ofreciendo un producto, y se debe trabajar con valor agregado en cada proceso manejando una excelente comunicación y trato hacia los clientes.

- **Ética:** nuestra empresa está bajo toda norma gubernamental, cumpliendo debidamente como contribuyente y entidad del país legalmente registrada.

Por ello está constituida con transparencia, sinceridad, compromiso, responsabilidad con nuestra misión, para un adecuado funcionamiento de la actividad económica, ofrecemos total seguridad en calidad y cumpliendo de los procesos establecidos.

- **Calidad:** parte fundamental por ser una empresa en la que su actividad principal es la manipulación de alimentos, no solo en el producto si no en el servicio personalizado que se le da a cada cliente.

- **Innovación:** se ofrece un producto y servicio nuevo a nivel mundial para mejorar la calidad de vida, el compromiso y la responsabilidad es mayor.

Estamos dispuestos a experimentar en un mercado desconocido, pero de grandes oportunidades, en el que la creatividad y la solución a cada obstáculo que se presente son fundamentales para el fortalecimiento y avance económico, social y cultural , que nos permita llegar a cada cliente dando valor agregado a nuestro país.

- **Imagen:** la proyecta cada integrante de la organización, por esto cada acción, producto o servicio que salga de ella va a describir positiva como negativamente, es indispensable el adecuado uso de la información y procesos ya establecidos cumpliendo con el desarrollo de la actividad económica.

Ser reconocidos por sus grandes rasgos y liderazgo, invirtiendo en reconocimiento publicitario, estrategias de marketing, promociones y relaciones públicas

**Liderazgo:** Estar a la vanguardia porque innovamos para mejorar los productos y servicios que ofrecemos, siendo cada vez más audaz en el mercado.

**Capacidad de aprendizaje:** corrección de errores rápidamente que ayuden a fortalecer y seguir compitiendo cada vez con más experiencia y conocimiento en el mercado.

**Recursos humanos:** ley 3035, el personal interno es la base del desarrollo correcto de nuestra actividad, es parte fundamental la capacitación constante, seguimientos, aseguramos su bienestar tanto físico como psicológico fomentando y alimentando constantemente su desarrollo personal y profesional.

**Seguridad:** contamos con un método organizacional muy bien estructurado garantizando mínimo riesgo manejado por personal calificado en cada área y equipos utilizados que permite lecturas rápidas, constantes de los procesos que llevan un seguimiento especial y rígido.

**Ambiente:** nuestro producto es 100% natural, es fundamental un equilibrio ecológico, ambiental, social para mejorar la calidad de vida con productos orgánicos.

## **19. HIPÓTESIS IDENTIFICADA EN EL PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

**¿Cuál es la principal razón de la idea de negocio cuál es el papel que juega al tratar de resolver esta necesidad?**

Optimizar tiempos, implementar un estilo de vida y más que implementar fortalecer la alimentación siendo este un método saludable que a medida del tiempo la sociedad entenderá la forma adecuada de hacerlo, hacer que las personas que adquieran nuestro producto tenga un ritmo de vida donde su alimentación no les

quite gran parte del tiempo ya que es una necesidad básica, para deportistas es un estilo de vida pesa mucho en su desempeño y es el balance del “80%” de su trabajo.

### **¿Qué metas e indicadores debe cumplir al final del ejercicio?**

Que sea un modelo de negocio viable que las personas tengan la confianza de dejar una de las actividades más influyentes en su carrera en manos de una tercera persona, pero esto es claro que se gana con calidad del producto, con cumplimiento en tiempos, con asesoría en su alimentación que sea comprometida y baya de la mano de nuestros clientes, que sea reconocida por un excelente servicio y que llegue más allá de entender su necesidad y nos pongamos en el lugar del cliente. Que disfruten de los beneficios de nuestra solución les otorga de acuerdo con lo anteriormente mencionado, y así crecer como compañía atrayendo nuevos clientes, que estos reconozcan su necesidad y deseen suplir.

### **¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar?**

- **Seguridad** porque contamos con una adecuada manipulación de alimentos, calidad, que el proceso que manejamos es el esperado por altos estándares en compromiso, objetividad, valor agregado, de nosotros como compañía hacia nuestros clientes, y que ellos de acuerdo con esto están seguros de querer nuestros productos, servicio y necesitarlos porque le damos confianza.
- **Control:** contamos con un orden operacional con adecuado seguimiento en cada proceso con el cliente.
- **Velocidad:** la idea de optimizar el tiempo de nuestros clientes es ofrecerles un proceso rápido, seguro, de calidad, que con nosotros puedan adquirir, con productos fáciles de consumir debidamente manipulados, sellados, (el empaque será plástico reciclable “biodegradable”), en tiempo y forma.
- **Costos:** tenemos 4 opciones de compra diaria, semanal, quincenal, anual, te ahorras tiempo en preparaciones y compra de alimentos, adicional si eres cliente de uno de los centros deportivos con los que tengamos convenio tendrás un descuento, y por compras en nuestro establecimiento acumularas millas o puntos.

-

## **20. STAKEHOLDERS.**

Personas que lleven un estilo de vida saludable (fitness) deportistas como:

- Entrenadores
- Modelos
- Actores
- Personas comunes (oficina)

## **21. SOLUCIONES ACTUALES**

Actualmente seguimos haciendo largas filas en supermercados, o establecimiento de comida, desplazamiento para adquirir los productos y la preparación que demanda tiempo.

- **Éxito**
- **Carrefour**
- **Carulla**
- **Mini o supermercados**
- **Entre otros...**

### **Limitaciones.**

- Se debe ir personalmente y en algunas ocasiones se pueden hacer pedidos en línea, página web, en productos seleccionados por el establecimiento.
- O restaurantes en los que ya hay un menú establecido, con el costo de tener un producto terminado más alto.
- 

## **22. MERCADO TAM, SAM, SOM.**

### **Mercado total (TAM)**

Habitantes en la ciudad de Bogotá: 8.080.734

### **Mercado objetivo probable (SAM)**

Grupo fitness con un estilo de vida saludable: 35% de la población bogotana

### **Mercado objetivo (SOM)**

Centros deportivos en la ciudad de Bogotá cuentan con 285.000 clientes, en el año 2017

## **23. ENTREVISTA**

Realice dos encuestas la primera con estudiantes universitarios y personal de oficina donde el resultado fue bastante bueno por ser personas muy ocupadas es un servicio que se adapta a sus necesidades, pero no están muy familiarizadas con una alimentación sana, y dos entrevistas que están expuestas a continuación, donde exponen su opinión.

Y la segunda encuesta fue en la ciclovía de la 93 con 15 donde encontré personas más estrictas; ciclistas, actores, gimnastas, entrenadores de rutinas funcionales. Que no solo se alimentan para suplir una necesidad si no que lo hacen con conciencia que es la base de la energía y el ritmo que le ponemos en el día a día por ende desconfían y consideran que no lo necesitan, entreviste a dos personas quienes me dan su punto de vista a continuación.

<b>Nombre entrevistado</b>	<b>Entrevista</b>
Albaro José Manjarrez Duque	Prefiero preparar mi comida yo mismo, no confío en un tercero, no dimensiono esa actividad y no me produce confianza.
Ricardo Forero Macchi	Realmente no cuento con tiempo y preparar mi alimentación me quita demasiado es por esto, por lo que dejo para una semana toda la verdura lista pero no me gusta su sabor si lleva mucho tiempo, si pagaría por este servicio cumple con todo lo que necesito.

Jenny Andrea Sandoval Pineda	Soy una persona ocupada y la mayoría del tiempo como en la calle y el costo es muy alto, no me alimento de la mejor manera, lo hago varias veces al día y el desayuno pasa desapercibido.
Angelica Chávez Garzón	La alimentación para mí es muy importante por eso estoy al tanto en lo que puedo consumir soy muy estricta, vivo sola, como hacerlo y cuento con tiempo para preparar lo que a mí me gusta, como me gusta, considero que no necesito de un servicio similar.

Con este resultado, debe generar conciencia en algunos casos y en otros dar a conocer FITYME en el mercado la imagen que principalmente deben conocer y tengo que proyectar es la confianza de pueden depositar en un tercero que se compromete en ofrecer un excelente servicio que sobresale de cualquier contexto y mejore las expectativas, con personal altamente calificado y productos con los más altos estándares de calidad, sé que se consigue con el tiempo y que probablemente el mercado a quién va dirigido en un comienzo con el personal de oficina, personas comunes que lleven o que quieren llevar un estilo de vida, el hecho de querer encontrar la mejor versión de ellos mismos o por dietas que formulen los médicos que tengan que ver con problemas de diabetes y demás.

## 24. HALLAZGOS

NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
<p><b>Dificultad para desplazarse (transporte) varias veces al día.</b></p>	<p>Se envía el pedido, siempre y cuando se cancele la tarifa, es un servicio adicional y el costo es mínimo, se tiene en cuenta el tiempo cancelado (semanal, quincenal, mensual) entre más alto el servicio más baja la tarifa</p>	<p>Trancones, gastos de gasolina, más tiempo</p>	<p>Transporte público, carro particular</p>
<p><b>No tener conocimiento en cuanto a un tipo de alimentación que les funcione.</b></p>	<p>Se asesorará constantemente, y se harán seguimientos el cliente siempre tendrá acompañamiento en todo su proceso.</p>	<p>Conocimiento, tiempo, cultura en cuanto a la forma de alimentarse, costumbre, disciplina.</p>	<p>Preparación de alimentos bajo su criterio, comidas en la calle “saludable”. Recetas en línea que son dirigidas para todo tipo de personas, (generales).</p>
<p><b>El costo de citas con nutricionistas es alto</b></p>	<p>Con Fityme cancelan solo una tarifa en el momento de adquirir nuestros servicios, productos, con beneficio de</p>	<p>Principalmente el gasto que genera pagar a un Especialista Nutricional.</p>	<p>Se opta por beneficios convencionales, haciéndolo por sus medios, conocimiento</p>

	asesoría constante durante su proceso, se vuelve a cancelar cuando se requiera, (cuando deba cambiar su alimentación)		empírico, o pagos anuales o semestrales con el Especialista, con consultas básicas, generales.
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------

## 25. RESULTADO DE LA HIPÓTESIS

Después de realizar las entrevistas en el sector universitario, en oficinas, y la ciclovía de la calle 93 con carrera 15 en la ciudad de Bogotá se observan opiniones divididas entre los dos sectores, en el que el tiempo es una de las dificultades y el tipo de alimentación que se lleva actualmente es preocupante, y las soluciones actuales no les brinda el apoyo inmediato que se desea obtener, incurriendo a métodos tradicionales.

## 26. MATRIZ ESTRATÉGICA

Fityme quiere llegar más allá de las expectativas dar a conocer una práctica manera de alimentarnos saludablemente ¿porque es el momento más importante del día? así que su entrada al mercado por ser desconocida esta modalidad debe marcar la diferencia.

Vivimos unos tiempos de cambio en donde las personas van en contrarreloj en su vida diaria, la optimización del tiempo y las actividades diarias a veces nos obligan a dejar de lado un tema muy importante que es el cuidado de salud y el bienestar, es por esto que existe la preocupación por asegurar que todas las personas cuiden de su salud a través de las buenas prácticas y el estilo de un modelo de vida saludable.

Las personas que siguen hábitos de vida saludables cuidando de su alimentación, haciendo ejercicio, fortaleciendo su salud mental y física, mantienen buenas prácticas de sueño, utilización del tiempo libre y moderación en general, tienen una esperanza de vida hasta

siete años mayor que la población general, de ahí la importancia y relevancia de la innovación en función de la promoción de un estilo de vida saludable.

### **Generar reconocimiento de marca**

Un carro adaptado que funcione en las ciclovías de la ciudad de Bogotá inicialmente, siendo esta una de las principales actividades de los ciudadanos en la capital del país los fines de semana, el objetivo principal es que la sociedad en general conozca un nuevo mercado, posicionar a FITYME como la primera empresa que se encarga de todo el menú de alimentación de una persona activa enfocada principalmente en su salud

### **Planos**

#### **Pág 29 anexos**

## **27. ANÁLISIS PESTEL**

Entorno en el que se desenvolverá mi Startup

### **a. Factor Político**

#### **Secretaria de Hacienda Distrital**

**Medidas no arancelarias, comercio exterior:** restricciones de los tratados internacionales, Existen 3 libertades íntimamente ligadas con la libre competencia:

- Libertad para escoger actividad.
- Libertad para la entrada y salida de los mercados.
- Libertad de realizar las operaciones de la manera en que considere que mejor satisface a los clientes.

En Colombia en las últimas encuestas realizadas a nivel mundial no ha sido afectada por el fenómeno del comercio fuertemente como otros países desde el punto de vista de medidas

no arancelarias, pero por otra parte quienes mueven la economía principal son las pymes que son la base empresarial han tenido contratiempos.

Los productos que tienen mayores problemas en el comercio exterior son; alimentos procesados, productos químicos, textiles, productos de madera y alimentos frescos.

Y esto tiene que ver con los controles por narcotráfico y el problema no es que los hagan si no la manera en la que se llevan a cabo y en muchos casos dañan la mercancía.

### **Superintendencia de industria y comercio**

**Protección al consumidor:** en FITYME aplicarían un conjunto de normas que regulan las relaciones de consumo en el producto y el servicio que ofrezco como:

- Fallas en el producto que sea de baja calidad
- Problemas en la prestación del servicio
- Información engañosa
- Incumplimiento en incentivos ofrecidos
- Inconvenientes con el precio de un producto o el pago de un servicio.

Protección al consumidor

- Protección de datos personales (Habeas Data)

**Estabilidad política:** ¿cómo afecta el gobierno al funcionamiento de una empresa? en el momento en que generan ambientes derivados de conflictos de intereses y como el caso de Colombia por el tema del narcotráfico con nuestros países vecinos como Venezuela y Ecuador quienes se veían afectados, y en la época del presidente Chávez con el presidente Uribe nos afectó sus relaciones tanto que cerraron la frontera para los colombianos.

Es un factor muy importante ya que quiero llevar a FITYME a ser reconocida a nivel mundial y el hecho que no haya estabilidad política en países en los que ya me haya ubicado esto me genera grandes pérdidas, con establecimientos, mercancías, clientes, bajaría considerablemente la productividad, se debe tener en cuenta.

### **b. Factor Económico**

En FITYME los proveedores principales son directamente los campesinos, esto para ellos (hombres y mujeres) les generará más ingresos y más oportunidad en el mercado, sabemos que la economía en nuestro país no es la mejor, la venta de alimentos no procesados en cuanto al costo o valor que reciben es mínimo no es bien remunerado.

## **Inflación:**

### **c. Factor Socioculturales**

Está dirigida desde el extracto 3 en adelante mi oportunidad es que comer saludablemente se ha convertido en moda además de ser un estilo de vida, y está dirigida tanto para hombres como para mujeres el desafío es llegar crear en ellos reconocimiento de marca.

### **d. Factor Tecnológico**

Fityme tiene dos tipos de clientes:

- **Cliente Vip**

- **Cliente Centro deportivo**

Ambos cuentan con una plataforma y asesoría en línea durante su proceso sin importar el plan de lamentación que haya cancelado.

la App a la que se debe estar con usuario y contraseña asignado por FITYME quien podrá ver:

- Su proceso
- Alimentación semanal, quincenal o mensual (dependiendo del plan que haya cancelado)
- Que se quiere alcanzar por el usuario, que necesita, tiempo estimado en el que alcanzaría su meta.
- Datos personales
- Pagos (nuevo plan y menú de alimentación, servicios de domicilios adicionales fuera del plan inicial).
- Asesorías.
- Asignar citas con Especialista en Nutrición.

- Pedidos en línea (este servicio tiene costo adicional por tarifa de domicilio mínima y aplica principalmente para clientes VIP).

#### d. **Factor ecológico ambiental**

Producto es 100% natural, hay muchos riesgos que son inminentes como desastres naturales, terremotos... que afectan la producción el transporte de los alimentos, y en retrasos de mercancía se tendrán pérdidas por ser un producto perecedero, el cambio climático más exactamente el calentamiento global, por ahora no hay mucho riesgo, pero más adelante ni las plantas podrán soportar cambios bruscos de temperatura.

#### e. **Factor Legal-Jurídico**

##### **Cargas tributarias**

**Impuesto de renta:** Impuesto nacional, nacional que se paga anualmente, grava las utilidades que vaya generando la empresa desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año.

**Iva:** carácter nacional que grava la venta de bienes inmuebles, prestación de servicio, importaciones, venta.

**Ica:** carácter municipal, es decir en la ciudad de Bogotá, por la actividad comercial y de servicios.

**Retención en la fuente:** el pago anticipado del impuesto de renta.

**Gravamen a los movimientos financieros:** para pagos de nómina, la tarifa es del 4X1000.

**Impuesto a la riqueza:** Si el patrimonio de la empresa excede los 1000 millones como patrimonio bruto menos las deudas.

## **IMPUESTO**

### **Obligaciones del Régimen Simplificado**

- Inscripción al Registro de Información Tributaria RIT, dentro de los dos meses siguientes al inicio de actividades.
- Actualizar el Registro de Información Tributaria (RIT) con las novedades, cese de actividades, etc. dentro de los dos meses siguientes al hecho.
- Declarar y pagar el Impuestos de ICA, anualmente.
- Llevar un sistema de contabilidad simplificada o el libro fiscal de registro de operaciones diarias, que es un registro donde se anota el valor de las operaciones diarias y al final del periodo totaliza el valor pagado por adquisición de bienes y servicios, así como los ingresos que obtuvo en desarrollo de su actividad.
- Conservar información y pruebas, por lo menos cinco años.

Si se tienen establecimientos comerciales también incluye el impuesto a la renta por con pago anual, adicional se declara y paga el impuesto de ICA también anualmente.

Debo llevar si pertenezco al inicialmente al Régimen Simplificado, si se obtuvo durante el año gravable ingresos netos inferiores a 80 salarios mínimos mensuales (\$55.156.000) no tendré que presentar y pagar la declaración del ICA.

Adicional llevar un sistema de contabilidad donde se registre toda la actividad donde se anotan todas las operaciones diarias y al final de periodo se totaliza el valor pagado por adquisición de bienes y servicios

Nota 2: Si no se cumple con los anteriores requisitos pasó inmediatamente a ser régimen común

**Impuesto al consumo:** El artículo 512-13 del Estatuto Tributario (adicionado mediante el artículo 83 de la Ley 1607 del 2012 y modificado por el artículo 51 de la Ley 1739 del 2014.

Quién pertenece el régimen simplificado del impuesto nacional al consumo de restaurantes, presten el servicio de alimentación bajo contrato y, quienes presten el servicio de expendio de comidas preparadas entre otros impuestos al consumo y que, adicionalmente, durante el

año inmediatamente anterior hubiesen obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a 4.000 UVT (ingresos brutos durante el 2014 inferior a \$109.940.000).

## **28. ANALISIS PORTER**

### **a. Amenazas de los nuevos competidores**

- Debo tener varios proveedores que ellos no sientan que tienen poder sobre la marca y quieran aprovechar la ventaja de ser único proveedor para subir precios.
- Adicional son productos 100 naturales (básicos) en el que los proveedores no tienen poder de negociación sobre la fijación de precios.

### **b. Poder de negociación de los clientes**

- Fuente principal de ingresos
- Precios que llamen la atención, no solo que se beneficien ellos, si no que sean razonables que optimicen el resultado de mi inversión.

Contaremos con convenios que traen beneficios en el servicio

### **c. Amenazas de productos y servicios sustitutos**

- Más que comida es el servicio que se ofrece y es que el cliente tenga el control por medio de nosotros, de su estilo de vida.
- Pero también encontramos:
- Suplementos, para dietas, energizantes.

### **d. Amenaza de nuevos competidores**

El servicio, valor agregado, la calidad en todos los aspectos el compromiso con el cliente la gestión de todo el proceso es el conjunto para el éxito y lograr satisfacción, gastos de publicidad, estrategias constantes para crear reconocimiento de marca.

**e. Rivalidad entre los competidores existentes**

En las marcas reconocidas no solo en Colombia si no a nivel mundial encontramos domicilios, y comida saludable, con estrategias de mercado.

Que por ganar o no perder sus clientes actuales, con establecimientos bien posicionados colocan menús temporales para personas que consumen comida más saludable.

**29. ANEXOS**

- a. **Encuesta:** realizada en ciclovía carrera 15 y zona universitaria, en la ciudad de Bogotá

**Reconocimiento de producto segmentación de mercado**

**El objetivo es determinar de qué modo se alimentan la mayoría de las personas, si tienen en cuenta tiempo, costo y tipo de alimentación.**

**\*Género**

---

**1. ¿En cuál de estos rangos de edad está ubicado?**

- a. 15 - 25
- b. 26 - 35
- c. 36 - 45
- d. 46 - 57
- e. 58 - 67
- f. 68 – 75
- g. 76 en adelante

**2. ¿Hace usted ejercicio o practica algún deporte?**



- a. 3- 5
- b. 6 -9
- c. 10 o más

**10. ¿Tiene condiciones especiales de alimentación que lleva de acuerdo a un entrenamiento, meta personal que quiere alcanzar o estilo de vida?**

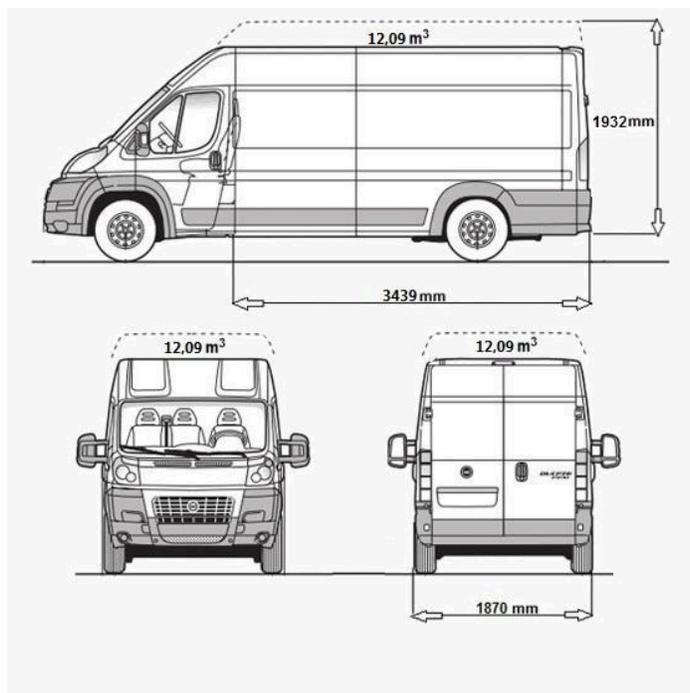
Si \_\_\_

No \_\_\_

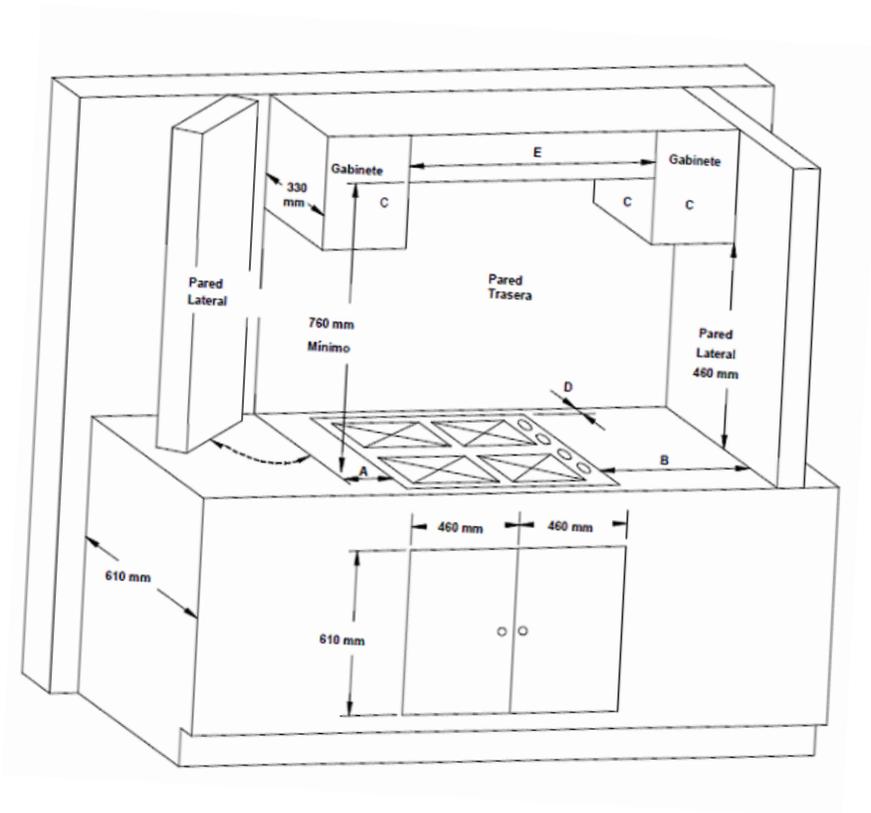
**11. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un servicio de alimentación completo, semanal?**

- a. 250.000 - 350.000
- b. 350.000 - 450.000
- c. más de 500.000

b. planos: carro adaptado



**Cocina:**



### 30. CONCLUSIONES

- a. Este sistema de innovación se centra en cada persona, todos los cuerpos son diferentes, por lo tanto se comportan de manera distinta; reaccionan de una manera individual y generan necesidades diferentes. FITYME canaliza la información filtrando esas diferencias, con el objetivo de crear alimentación específica, Toda esta organización y reestructuración es una ventaja en el mercado, generando un estilo de vida completo y garantizado.
- b. Permitiendo a las personas involucrarse y conocerse en el proceso. La implementación del programa se compone de un 50 -50 % de cada una de las partes, requiere compromiso individual y seguimiento colectivo, busca lograr autocontrol en la persona que se acoge al programa y trabajo conjunto con los profesionales, quienes se encargan de ir evaluando y proponiendo las mejores alternativas durante la implementación del programa.

El tiempo de duración, depende del análisis médico y del tiempo que el usuario desee convenir

- c. La calidad de vida está marcada por la conducta individual y grupal que asocia el entorno y las condiciones que este pueda generar; la innovación y la tecnologías nos da la oportunidad de mejorar en todos los aspectos aprovechables y bien distribuidos, lo que garantiza la igualdad y el crecimiento desde lo individual hasta global.
- d. Si mantenemos unos buenos hábitos de vida saludable vamos a poder tener un mejor estilo de vida, debemos enfocarnos y no sólo pensar en el presente sino también en el futuro ya que con el tiempo nuestro cuerpo y nuestra vitalidad se va deteriorando poco a poco, no vamos a tener la misma fuerza y energía así que si nos cuidamos y mantenemos buenos hábitos para nuestro bienestar podemos garantizar un mejor estilo de vida.
- e. Es relevante la innovación en el contexto como estrategia de mercado, para innovar en productos ya existentes o nuevos, no solo en reconocimiento de marca si no para

dominar el mercado al que va dirigido reduciendo la competencia con buenas prácticas que fortalezcan un estilo de vida saludable realizando constantemente estudios de mercado

