

**FORMATO TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD EL BOSQUE,
BOGOTÁ. 2020.**

MEBOT

PEDRO DANIEL SANCHEZ POVEDA

**UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

DANIELPOVEDA97@HOTMAIL.ES

COLOMBIA

BOGOTÁ DC

ABSTRACT

The present project aims to bring to the majority of citizens of Bogota a lifestyle that will allow him to control his life and get to prolong his life a few more years, because everything goes in the control of his habits, MEBOT is developed in order to carry out a healthy and controlled life. Through this application users will have access to a wide variety of exercises together with highly qualified and trained personnel in all areas of health, from medical specialists in lung to athletes experts on the move. MEBOT will be your best ally to be able to control and do what you like so much, there are no excuses as this application will connect you with the staff you need to put your body, soul and mind in shape, We can conclude that of 10 people 4 of these live with some kind of workload and many studies indicate that stress and mental fatigue are one of the most relevant factors to get to acquire a disease, it should be noted that the average life of a person has increased significantly, because in the last century the average life was 30 to 40 years, today with all the technological advances the average life is 65 to 70 years, MEBOT is one of these technological advances that will allow a large number of citizens of Bogota to get in shape and to extend their life a few more years with the change of habits.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo llevar a la mayoría de ciudadanos de Bogotá un estilo de vida que le permitirá controlar su vida y llegar a prolongar su vida unos años más, pues todo va en el control de sus hábitos, MEBOT es desarrollada con el fin de llevar a cabo una vida saludable y controlada. Por medio de esta aplicación los usuarios tendrán acceso a una gran variedad de ejercicios junto a personal altamente calificado y preparado en todas las áreas de la salud, desde médicos especialistas en pulmón hasta atletas expertos en marcha.

MEBOT será su mejor aliado para poder controlar y hacer lo que tanto le gusta, no hay excusas pues esta aplicación lo conectará con el personal que usted necesite para poner su cuerpo, alma y mente en forma, Podemos concluir que de 10 personas 4 de estas viven con algún tipo de carga laboral y muchos estudios indican que el estrés y el cansancio mental son uno de los factores más relevantes para llegar a adquirir alguna enfermedad, cabe destacar que el promedio de vida de una persona ha aumentado significativamente, pues en el siglo pasado el promedio de vida era de 30 a 40 años, hoy con todos los avances tecnológicos el promedio de vida es de 65 a 70 años, MEBOT es uno de estos avances tecnológicos que le permitirá una gran cantidad de ciudadanos de Bogotá ponerse en forma y llegar a prolongar su vida unos años más con el cambio de hábitos.

MEBOT -PERSONAL TRAINNING

La idea inicial es trabajar en una aplicación Aplicación (APP) dirigida al fitness que inicialmente esté dirija soluciones en tres sentidos. El primero a público que requiera rutinas sugeridas de entrenamiento. El segundo dirigido a clientes que requieran entrenamiento semi-personalizado, y el tercero a clientes que deseen servicio personalizado de profesionales de cualquier campo de la salud.

¿Cómo implementar implementar una APP que permita a los clientes de gimnasios obtener auto-entrenamiento, entrenamiento semi-personalizado y personalizado?

DATOS GENERALES:

¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

Bogotá

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?

(Lista desplegable: Sectores según código CIU – 4 dígitos)

CIU: 6201

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente

- **Perfil:** El perfil de nuestro cliente se encuentra en la mayoría de bogotanos que no conocen la verdadera situación que genera una alimentación des adecuada, el no hacer ejercicio y tener una vida totalmente llena de excesos la

cual no le permita desarrollar ciertas actividades que le generen algún tipo de bienestar como hacer deporte, alimentarse bien o ir con frecuencia al médico.

- **Localización:** Localización: MEBOT se puede utilizar en campo abierto o en lugares especializados de alto rendimiento, pues estará habilitada para utilizarla en cualquier lugar, de igual forma para tener una comunicación directa con algún especializado en el área que necesites solo es necesario tener buen internet para que la consulta sea perfecta.
- **Justificación:** Los usuarios que deseen adquirir nuestro servicio se verán beneficiados pues es evidente que a la recomendación de hacer ejercicio es complicado mantener una constancia pues no tenemos gran conocimiento en el uso de las máquinas y de ejercicios para llegar a los objetivos necesarios, mediante la membresía que se adquiriera en MEBOT este se encargara de hacer la labor más complicada, pues la generación de rutinas o planes de alimentación es un dolor de cabeza y un motivo de los muchos para dejar lo fitness a un lado. De igual forma el tener una vida llena de excesos que no nos permite ir constantemente a hacernos chequeos médicos y que generalmente nos auto diagnosticamos e auto medicamos para poder seguir con nuestras labores nos ha llevado a que los índices de enfermedades estén aumentando cada vez más, MEBOT te asigna un especializado en el área que desees y podrás tener una cita virtual con él o agendar una cita médica en el consultorio inscrito por nuestros aliados, de igual forma al momento de que llegues al consultorio solo con el hecho de escanear el código QR el medico ya tendrá el registro tuyo dentro de su base de citas.

•

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cientes: MEBOT tendrá como principal objetivo tener como factor fundamental una relación semi directa con el cliente, que se sienta identificado con la empresa y satisfecho con el servicio que le prestaremos generando una fidelización con la plataforma, cumpliendo todas sus necesidades y excediendo sus expectativas mediante la generación de cambios y hábitos que le proporcione un mejor estilo de vida

Consumidores: Al cliente potencial (consumidor) que desee adquirir el servicio se le tratará de la misma manera que a un cliente, generándole una experiencia que pueda llegar a convencerlo de ser parte de la familia MEBOT, de lo contrario dejarle una buena impresión entre precio y servicio. De igual forma al momento que este desee adquirir algún plan con nosotros ayudarle a cumplir todos los propósitos que dentro del alcance del servicio, el consumidor tenga.

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

El mundo fitness y el cuidado personal cada vez está generando altos índices, de los cuales se destacan el cambio de hábitos, menos exceso de trabajo, entre otros. Colombia y específicamente Bogotá tiene aproximadamente 7 empresas distintas dedicadas a la prestación del servicio de rutina de ejercicios y entrenamiento (gimnasios) reconocidas, que cuenta con más de tres sedes en la ciudad. El campo de acción de la app es bastante grande, no obstante, es de suma importancia contar con una alianza o joint venture con los gimnasios, entrenadores y médicos especialistas que entre sus objetivos establezcan generar conciencia de salud y a partir de ello obtener remuneración económica.

El mercado fitness cada vez es más importante en el país pues mucha gente ya se está dando cuenta de las ventajas que brinda los distintos cambios de hábitos y las diversas empresas saben de la tendencia que el fenómeno de vida saludable que incluye a los centros deportivos.

GIMNASIOS

Bodytech, Hardbody, Stark Gym, spinning center, Fitforall, Smart Fit, Fitness 24-7.

4.

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nota: * Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

Competencia				
Descripción	Bodytech	Entrenamiento 7 minutos	8fit	Mediqu
Localización (250 máx)	Colombia, 90 sedes en Colombia.	Nivel mundial, no se necesita ni material ni tener cierta membresía en gimnasio.	APP a nivel mundial	Colombia-Plataforma virtual que presta el servicio de médicos a domicilio o virtual.
Productos y servicios (atributos) (250 máx)	Mejorar la calidad de vida de la comunidad por medio de ejercicio físico que le permitan verse y sentirse mejor, espacios	Presta el servicio de HICT entrenamiento en circuito de alta intensidad, mediante una app podrás realizar por 7 minutos una	Entrenador de fitness y nutricionistas que acompañan durante el tiempo de la membresía, rutina de ejercicios duran entre	Genera una consulta médica con un profesional que uno elija, Te genera una Valoración Médica, Diagnóstico y Fórmula

	<p>adecuados con maquinaria específica para el desarrollo de cada actividad.</p>	<p>serie de ejercicios que dependiendo tus objetivos se te asignaran.</p>	<p>de 15-20 minutos sin que estar en zonas de alto rendimiento y sin utilizar diversos materiales</p>	<p>Médica, incapacidad si requiere igual que ordenes de laboratorio, el servicio puede ser a domicilio en los consultorios de los médicos o en línea.</p>
<p>Precios (250 máx)</p>	<p>Bofytech no maneja tarifas fijas pues</p>	<p>no \$190.000 cop por 6 meses.</p>		<p>El precio varia</p>

	<p>dependiendo de distintos factores el precio varia, pero un promedio de precio es en tre \$90.000 cop a \$140.000 cop. Todo va sujeto al gimnasio y la categoria que fije el cliente.</p>			<p>dependiendo la especialidad del doctor igual que la hora, promedio \$100.000 cop.</p>
<p>Logística de distribución (250 máx)</p>	<p>Bodytech se encarga de ofrecer su servicio dentro de sus franquicias o por medio de</p>	<p>se manejan un sistema de seguimiento para los usuarios intentando ser un sistema</p>	<p>un de presta el monitoreo de todos sus usuarios dandoles un plan de</p>	<p>Mediqu maneja sus canales de publicidad y sus servicios los genera mediante su</p>

	canales de publicidad.	semi personalizado	entrenamiento y o nutricional dependiendo de cada membresia	sistema o app.
Otro, ¿cuál? _____ (250 máx)				

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

Concepto del negocio: MEBOT es una aplicación para las personas que quieren ingresar en el mundo SALUDABLE, es de conocer que el ciudadano Bogotano tiene

complicaciones para poder realizar todas sus actividades programadas, pues la carga laboral y el exceso de actividades no permiten la constancia de dichas actividades. MEBOT da respuesta a la necesidad que se genera con esta problemática que se sintetizan en el desconocimiento de ejercicios y comportamientos del cuerpo que indican que algo está mal y que no se está haciendo lo necesario para poder controlarlo o aumentar su capacidad. MEBOT será una de las demás APPs que prestan el servicio de transmisión de conocimiento y prevención **a partir del entrenamiento para la salud**, generando en los clientes una nueva experiencia de conocimiento personalizado. El objetivo de MEBOT, es generar conciencia en la necesidad de salud, a partir de la cual los usuarios de la plataforma, consigan sus objetivos de manera efectiva, enfocándose en una a las necesidades física y nutricionales específicas a cada usuario a través de un diagnóstico personalizado.

Componente innovador:

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Generar un cambio de hábitos y concientizar más a los ciudadanos de la ciudad de Bogotá, que, con la práctica de buenos hábitos alimenticios y a partir de su entrenamiento podrán sentirse y verse bien.
Producto o servicio	MEBOT será una aplicación de forma gratuita para todas las plataformas que conectara directamente al usuario con un entrenador o un médico dependiendo la necesidad. El modulo

Fitness tendrá una alianza estratégica con los principales gimnasios de la ciudad de Bogotá dándole así una exclusividad a estos. Para entender mejor la metodología a continuación se aborda el rol de cada actor:

-Usuario: El usuario desde que entre y se registra en la plataforma tiene el derecho de tener dos tipos de servicios distintos, el fitness y el medical. Cada uno de ellos le conectara con un especialista. El modulo fitness tendrá una guía de ejercicios y base la cual podrá observar al entrar al gimnasio y escanear el código QR. Tres diferentes tipos de paquete podrá seleccionar el usuario: estándar, semi personalizado y personalizado virtual.

-Estándar: Este será el paquete free pues el usuario podrá fijar unos objetivos mensuales y auto metas dentro de las rutinas. Al momento que se va a entrenar se podrá visualizar que en cada máquina tendrá un código QR que al escanear se podrá guardar el ejercicio y plantear las metas mensuales. Al terminar el ejercicio se guarda el progreso manualmente para que la próxima vez se pueda aumentar la marca pasada siendo así el usuario el generador de su progreso. De igual forma será el mismo proceso en todas las maquinas

disponibles. El modulo estándar tendrá ciertas recomendaciones para que el progreso sea el mejor.

-Gold: Este paquete tendrá un precio base el cual se pagará cierta comisión al gimnasio y al entrenador que haga el seguimiento, desde el momento que se fijen los objetivos se asignara un entrenador que le dará al usuario una guía base para el cumplimiento de esta y se le programara la aplicación para que al momento que escanee el código QR automáticamente el usuario sepa que cantidad de repeticiones tiene que hacer y cómo, todo esto bajo una rutina que será programada directamente por el entrenador, además siguiendo los objetivos fijados, se le asignara una dieta específica . Es claro resaltar que no se tendrá una comunicación directa con el personal trainer.

-Premium: Entrenamiento personalizado, el precio de este será un 20% mayor al Gold, pero el usuario tendrá una experiencia única ya que se tendrá un chat directo con el entrenador que se le asigne y un seguimiento personalizado pidiendo resultados con medidas y fotos para corroborar que lo que se hace es conforme con las disposiciones planificadas. Se le entrega al usuario una

rutina que de igual forma él entrenador ajusta en la aplicación junto con el plan de alimentación.

-Gimnasios: La forma de captación de recursos del gimnasio será de una manera muy sencilla de operar para ellos. Con los gimnasios que dejen instalar los códigos QR en sus instalaciones tendrán una comisión del 20% por usuario registrado, además dentro de la plataforma se podrá acceder a nuevos paquetes que el gimnasio este ofreciendo, dando un servicio de publicidad dentro de la app. Al momento que el gimnasio recurre a esto será más eficiente, ya que para muchos gimnasios, el exceso de personal ha generado que los gastos sean mayores a los ingresos, pero al momento de recortar el personal se ve seriamente afectado, pues los usuarios pedirán algún seguimiento. Con la app directamente generaran un ingreso ocasional sin destinar recursos para la capacitación y nómina, se plantea tener una oferta formal la cual de común acuerdo con los gimnasios accedan al servicio.

-Entrenadores: MEBOT al ser una app intermediaria entre el usuario y el entrenador, será una ayuda para el medio fitness mejorando su valoración económica , varios entrenadores de planta ganan entre un Salario mínimo vigente y el 1.200.000 siendo técnicos o

profesionales que por cuestión de empatía o poco reconocimiento no tienen flujo de clientes. Por medio de esta app podrán generar más flujo de cliente pues las dos formas de operar de la aplicación es el gold que se le genera un entrenador a lazar o el Premium el cual el usuario dependiendo de sus objetivos y la hoja de vida del entrenador podrá seleccionarlo, dependiendo del servicio que el usuario adquiera con el entrenador este genera un 40% de utilidad por el servicio prestado.

- La otra forma de operar de MeBOT es la conexión entre el usuario y el médico especialista. Es de conocer que el exceso de varias cosas deja como resultado el descuido de muchos factores y es ahí cuando desconocemos muchas cosas que suceden en nuestros cuerpos, mediante MEBOT con un solo clic el cliente tendrá una cita virtual con un médico especialista que le de respuesta en un lapso menor a 24 horas, tiempo en el cual el usuario podrá resolver todas las dudas que tenga, generando una conversación virtual, un seguimiento por parte del médico si lo desea o una consulta dentro de las instalaciones de uno de los lugares con los que se tenga alianza, la cual opera de igual forma con el

	<p>código QR el cual estará instalado en los consultorios de cada uno de los especialistas.</p> <p>-Usuario: El usuario que tenga la necesidad de contar con un especialista para que le guíe su rutina de entrenamiento, requiere ingresar a la aplicación y seleccionar la especialidad que necesita. De acuerdo con las indicaciones filtradas el sistema le contactara con un médico, poniéndolo en contacto en el menor tiempo posible para la consulta virtual.</p> <p>-Médico: Los médicos que estén registrados en la plataforma, serán previamente seleccionados de acuerdo con su capacidad para lograr los resultados esperados, la forma de operar de ellos será de tal manera que ellos</p> <p>del 80% para el médico y 20% para la aplicación. El objetivo es cambiar hábitos y salvar vidas de una manera no convencional que es la prevención.</p>
Proceso	<p>Nuestros clientes podran descargar esta app totalmente gratis en cada una de las plataformas digitales, desde ese momento el cliente tiene a su alcance todo tipo de servicios especializados a solo un clic.</p>

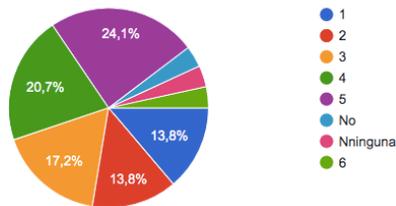
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

Se realizó una encuesta, con la participación de 29 personas. A continuación, se presentan los resultados y sus conclusiones:

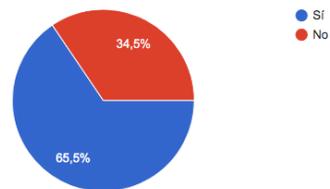
Cuántas veces a la semana hace ejercicio

29 respuestas



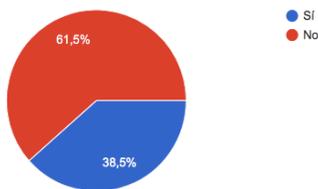
Va a algún lugar de alto rendimiento para hacer sus actividades

29 respuestas



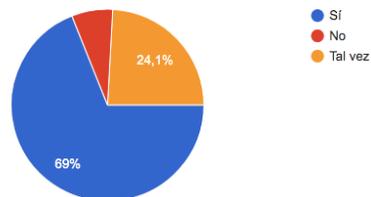
¿Si su respuesta pasada fue si, las veces que hace deporte en estos centros de alto rendimiento tiene alguien que le ayude a la generación de nuevos ejercicios?

26 respuestas



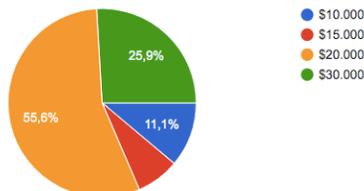
Estaría dispuesto a pagar por un entrenamiento personalizado para que le ayude a la generación de ejercicios y plan alimenticio

29 respuestas



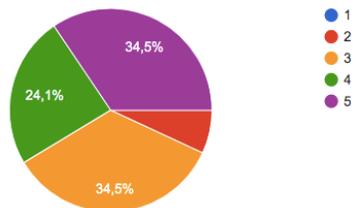
Si su respuesta pasada fue si, cuánto estaría dispuesto a pagarle a un entrenador personalizado por día

27 respuestas



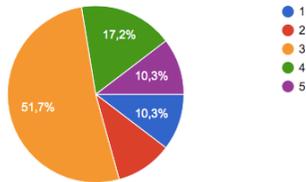
Cuántas veces come al día

29 respuestas



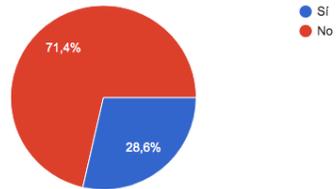
Usted considera que su forma de alimentarse en un rango de 1 a 5 donde 1 es mal, ejemplo chatarra, en des horas, bebidas azucaradas y 5 es bien, ejemplo saludablemente o bajo algún plan nutricional.

29 respuestas



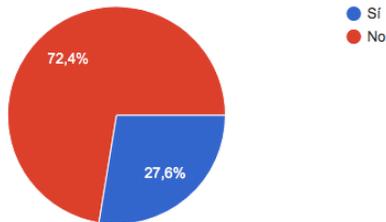
Tiene o ha tenido problemas con la alimentación? ejemplo sobrepeso, azúcar u otros diagnóstico

28 respuestas



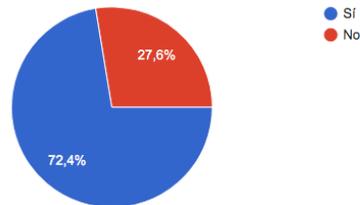
¿Ha pagado usted por algún plan nutricional ?

29 respuestas



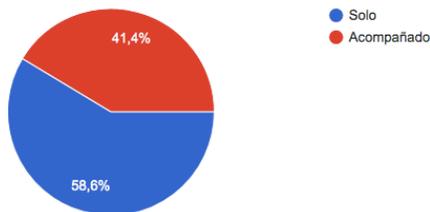
¿Al momento de realizar ejercicios tiene conocimiento previo acerca del uso de las maquinas?

29 respuestas



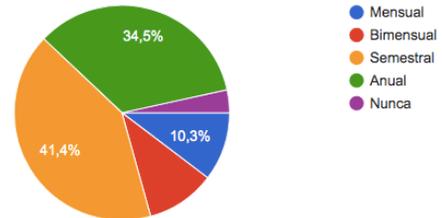
La mayoría de veces que hace ejercicio es acompañado o solo?

29 respuestas



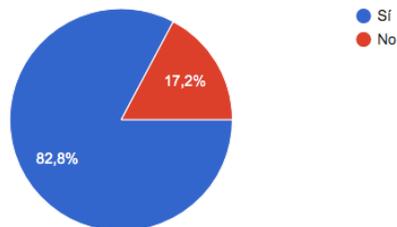
Cada cuanto va al medico

29 respuestas



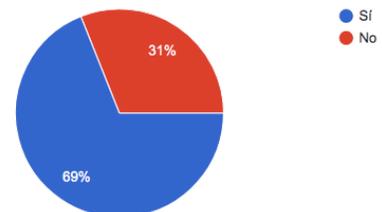
Ha desistido en algún momento a hacer ejercicio por distintos motivos

29 respuestas



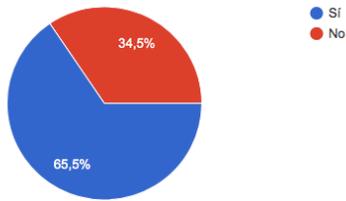
¿Los miembros de su familia practican algún deporte?

29 respuestas



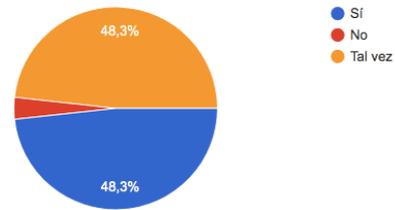
1. ¿Ha utilizado alguna plataforma virtual o aplicación para poder conocer ciertos ejercicios?

29 respuestas



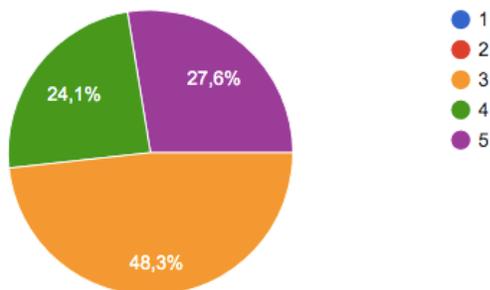
¿Pagaría usted por una aplicación que le ayude a tener un control más específico en el cuidado de su cuerpo?

29 respuestas



Como se siente usted físicamente, donde 1 es mal y 5 es excelente

29 respuestas



Como conclusiones se tiene que el 48,2% hace entre 4 a 6 veces ejercicio por semana, es de conocer que la realización de una actividad superior a 4 veces por semana se considera tener el habito. La cultura colombiana está progresando en la generación de conciencia de sus cuerpos. De los cuales el 65% del total de los encuestados hacen ejercicio en centros de alto rendimiento.

Del total de los encuestados el 69% esta dispuesto a pagar por un entrenador personalizado y el 24,1% talvez, el problema para que este servicio no se adquiriera es los precios tan elevados que estos manejan, pues el costo por sesión de un entrenador es de \$35.000 por sesión y el 55,6% de los encuestados dicen que estarían dispuestos a pagar \$20.000 por este servicio.

Tenemos que el promedio de las veces que los usuarios comen es entre 3, 4, 5 al día pero un 51,7% comen entre bien y mal, pues el 71,4% no tiene problemas de salud derivados a la salud, pero es ahí cuando desconocemos muchos procesos que poco a poco se desarrollan en nuestros cuerpos que tiene ciertas afectaciones en un largo plazo, pues el 72,4% nunca ha tenido un asesoramiento en temas alimenticios y desconocen todo tipo de propiedades.

En la realización de ejercicios el 72,4% tiene conocimiento previo acerca del uso de estas máquinas y la mayoría de veces hacen ejercicio solos, esto refiere que manejan la misma rutina al momento de hacer ejercicio y al estar solo no se genera una carga mayor que le represente más porcentaje de fuerza a realizar. Es ahí cuando la gente no ve resultados pues el no hacer bien los ejercicios y manejar los mismos procedimientos genera el famoso estancamiento, por eso el 82,8% en algún momento han desistido del ejercicio por uno y otros motivos, pero lo que en verdad los desmotiva es el no tener un conocimiento total en lo que hacen.

El 75,9% va al médico cada 6 a 12 meses.

En cuanto al uso de la tecnología tenemos que el 65,5% ha descargado alguna aplicación que le haya ayudado a tener un conocimiento previo de ejercicios y actualmente un 48,3% pagaría por una aplicación que le ayude en todo el proceso de generación de ejercicios nuevos, con un 48,3% que tal vez lo harían para un total de 96,6% que podrían descargar nuestra aplicación, pero solo la mitad la pagarían.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades e ingresos generados.
Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

Aspecto	Avance
Técnico – productivo (100 palabras máx)	Enfasis del servicio que se va a prestar MEBOT conectara a usuarios que deseen llevar un estilo de vida saludable con personal altamente calificada, experta en los propósitos que el usuario desea cumplir.
Comercial (100 palabras máx)	La aplicación contara con un canal de distribución informativo para la adquisición de diferentes paquetes, además los usuarios podrán acceder a información por medio de los gimnasios donde tengamos operación

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

Item		Descripción
Producto específico:	Denominación común del bien o servicio	Aplicación MEBOT

Nombre comercial:	Denominación comercial que se propone	MEBOT
Unidad de medida:	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, tonelada, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc)	Dependiendo la cantidad de entrenamientos que el usuario desea adquirir a la semana o al mes varía el costo del paquete, de igual forma si desea un proceso personalizado o semi personalizado.
Descripción general: (100 palabras máx)	Descripción de las características técnicas del bien o servicio	# 1 Interfaz simple, # 2 Visibilidad en IOS y Android # 3 Seguridad # 4 Funcionamiento offline de la APP # 5 Actualizaciones periódicas de la APP # 6 Comentarios y medios de contacto # 7 Opciones de personalización # 8 El sistema de búsqueda # 9 Analítica

		# 10 Interoperabilidad
Condiciones especiales: (100 palabras máx)	Describa las advertencias o condiciones especiales del almacenamiento o uso del producto / servicio	La aplicación se desarrollará en el proceso de conectar a los usuarios con gente capacitada y profesional en el área que el usuario desee. Es intangible. Se creará un área encargada en el soporte técnico para la solución de problemas de la plataforma.
Composición (si aplica) (100 palabras máx)	Descripción de la composición del producto	No aplica debido a que se trata de un intangible.
Otros (100 palabras máx)	¿cuál? _____	

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer.

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto (100 palabras máx)

La app captara de recursos por medio de los planes que los consumidores adquieran mensualmente, la app tendrá un porcentaje y los gimnasios otro, los porcentajes varían dependiendo los planes que se adquieran por medio de la plataforma

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

(250 palabras máx)

Ciente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Mensual, anual (suscripción) débito automático.
¿Qué características se exigen para la compra? (EJ: calidades, presentación – empaque)?	Sujeto al diseño de la aplicación y del portal Web Publicidad llamativa que identifique al cliente con la empresa.
Sitio de compra	Virtual por medio de la plataforma, pues al momento del registro se genera un debito automático mensual de la mano a la decisión mensual del cliente. Se podrá adquirir por medio de los puntos estratégicos dentro de los gimnasios aliados.

Forma de pago	Efectivo, tarjetas de crédito y pagos por medio de la cadena de gimnasios que sean afiliados a la plataforma y tarjetas de crédito o transferencias.
Precio	Depende el plan que se adquiera. Los precios no se han ajustado Se manejarán tres tipos de paquetes: Estándar, Gold, Premium.
Requisitos post - venta	Seguimiento de los planes, soporte técnico para la buena operación de estos procedimientos.
Garantías	Se trata de un servicio prestado con la intermediación de una aplicación, para el que no aplican garantías.
Margen de comercialización	Utilidad de los planes adquiridos por los clientes

Consumidor

¿Dónde compra?	Por medio de la aplicación, y el portal Web para los usuarios y en los diferentes gimnasios que cuenten con este servicio podrán adquirir los diferentes paquetes.
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación – empaque)?	No aplica debido a que es un servicio que se presta por medio de una aplicación.

¿Cuál es la frecuencia de compra?	Semanal, Mensual, Anual
Precio	

Competencia

Entrenador afiliado asesoría presencial-Mes: 450.000 3/semana = 12 sesiones= 37.500 c/u

Entrenador asesoría virtual-Mes 250.000/3semana = 12 sesiones= 21.000 c/u

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago: (200 palabras máx)

- Proyección cantidades:
-

PREMIUM

PAQUETE	CANTIDAD	UTILIDAD	TOTAL MENSUAL
DAY	500	\$11.200	\$336.000
MONTH	320	\$2'048.000	\$2'048.000
YEAR	80	\$6'400.000	\$533.333
			\$2'917.000

GOLD

PAQUETE	CANTIDAD	UTILIDAD	TOTAL MENSUAL	TOTAL, ANUAL
DAY	300	\$20.000	\$600.000	\$7'200.000
MONTH	200	\$4'000.000	\$4'000.000	\$48'000.000
YEAR	50	\$10'700.000	\$891.000	\$10'700.000
		0		
			\$5'491.000	\$65'900.000

- Proyección precios de venta:

PREMIUM

Diario: \$700Cop, \$0,19USD-MEBOT 80% Gym 20%

Mes 12 sesiones: \$8.000 Cop, \$2,33USD-MEBOT 80% Gym 20%

Anual 144 sesiones: \$100.000 Cop, \$27,71 USD-MEBOT 80% Gym 20%

GOLD

Diario: \$20.000 Cop, \$6 USD-MEBOT 10% Gym 5%

Mes 12 sesiones: \$200.000 Cop, \$54 USD-MEBOT 10% Gym 5%

Anual 144 sesiones: \$2'140.000 Cop, \$583 USD-MEBOT 10% Gym 5%

- Forma de pago (contado / crédito) *:

Contado en los centros de atención.

Credito en nuestras plataformas y en los centros de atención

Justificación:

MEBOT y sus alianzas estrategias con los gimnasios establecera metas de paquetes vendidos diarios, mensuales y anuales.

Nota: *Si la forma de pago es crédito, por favor señale los días de plazo

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente:

Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad. (150 palabras máx)

- Normatividad empresarial (constitución empresa)*
- Normatividad tributarias
- Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)
- Normatividad laboral
- Normatividad ambiental
- Registro de marca – Propiedad intelectual
- Otras

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio (300 palabras máx).

Nota: Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc.

Características del App:

J. Portal Web: Los usuarios podrán crearse y ser autorizados previamente por la entidad, actualizar sus datos y hacer pagos. Se crearán en esta primera entrega hasta 5 reportes diseñados de la mano con el equipo de la empresa

App para Entrenadores

La interface con Sisman o base de datos

Características Técnicas

3. Php,

4. Servidor SQL

5. Las conexiones necesarias con aplicativos que actualmente estén utilizando se evaluarán independientemente. Recursos Humanos

Arquitecto de desarrollo

3 ingenieros de programación

2 diseñador Web

2 auxiliares de documentación de código.

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? físico (SI/NO, justificación) (100 palabras máx)

SI

Oficina de gestion administrativa

Dentro de la oficina se manejaran procesos internos que tengan que ver con el crecimiento de la empresa, manejos de garantias, cobros y todo lo que tenga que ver con proceso de datos personales.

14.2 Identifique los requerimientos de inversión (200 palabras máx):

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario *	Requisitos técnicos
Infraestructura - Adecuaciones	Oficina 50 m2	5	\$1'000.000	Ubicación
Maquinaria y Equipo	Seguridad	5	\$100.000	
	Planta de energia	1	\$500.000	
	computadores	5	\$1.200.00	

Equipo de comunicación y computación	Telefonos	3	\$100.000	
	televisores	2	\$1'500.000	
Muebles y enseres y otros	Escritorio	5	\$120.000	
	mesa	1	\$300.000	
	silla	12	\$70.000	
Gastos pre - operativos	Aplicación	1	\$48'000.000	
TOTAL			64'200.000	

Desarrollo de la Aplicación.

Diseño y arquitectura	Arquitectura de datos	48'000.000
	Diseño de workflows y UX	
	Integración de frameworks y librería	
Desarrollo	Registro de Usuarios	
	Integración vías API/ Web services	
	Gestor de contenidos dinámicos	
	Validación y publicación App Store y google play.	

	Diseño e implementación de proceso de pago integración de base de datos	
	Gestor de notificaciones	
Diseño	Desarrollo e implementación de lineamientos de diseño y layouts	
	Diseño de interfaces web para la carga de contenidos y envío de notificaciones	

Valor cliente

Cantidad de personas	Marketing	Desarrollo y mantenimiento APP	Total
600.000	12'000.000	48'000.000	60'000.000
1	\$20	\$80	\$100

*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

14.3 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios (100 palabras máx).

Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio.

Las condiciones del lugar para establecernos es de una oficina de 50 m2 preferiblemente en Bogotá que cuente con todos los servicios.

14.4 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación?

(SI/NO, justificación) (100 palabras máx)

NO

14.4.1Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

14.4.2En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará este mayor valor?

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio? (250 palabras máx por cuadro)

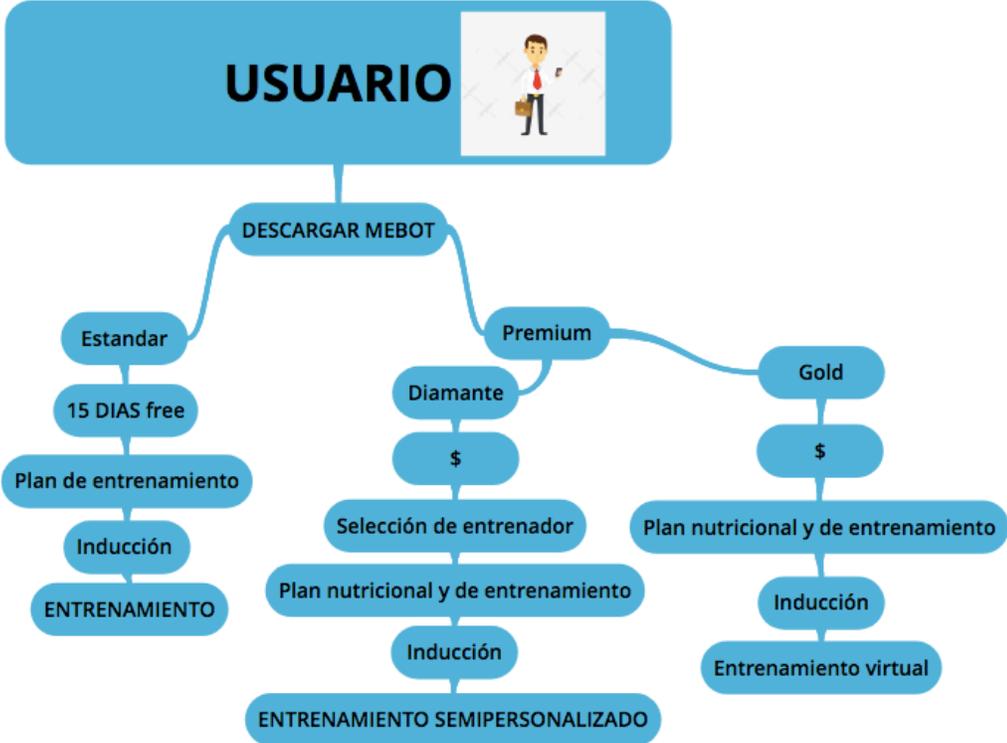
Nota: Describa el proceso a través del siguiente esquema*. Elabore un cuadro para cada producto.

Bien / Servicio:	Entrenamientos personalizado				
Unidades a producir:	Cantidad de sesiones al mes *				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)	Impactos Ambientales y sociales / Estrategia de mitigación

Registro	3 min	Soporte tecnico	2		Uso de energía (calentamiento global)
Adquisi sion de plan	7 min	Soporte tecnico	3		Uso de energía (calentamiento global)
Establec er comunic ación	15 min	Entrenadores	2		Uso de energía (calentamiento global)
Reconoc imiento de la APP	8 horas a la semana	Soporte tecnico	2		Uso de energía (calentamiento global)
Uso de la app	2 horas diarias	Soporte tecnico y entrenadores	3		Uso de energía (calentamiento global)
Fideliza ción	25 horas	Directores	4		Uso de energía (calentamiento global)

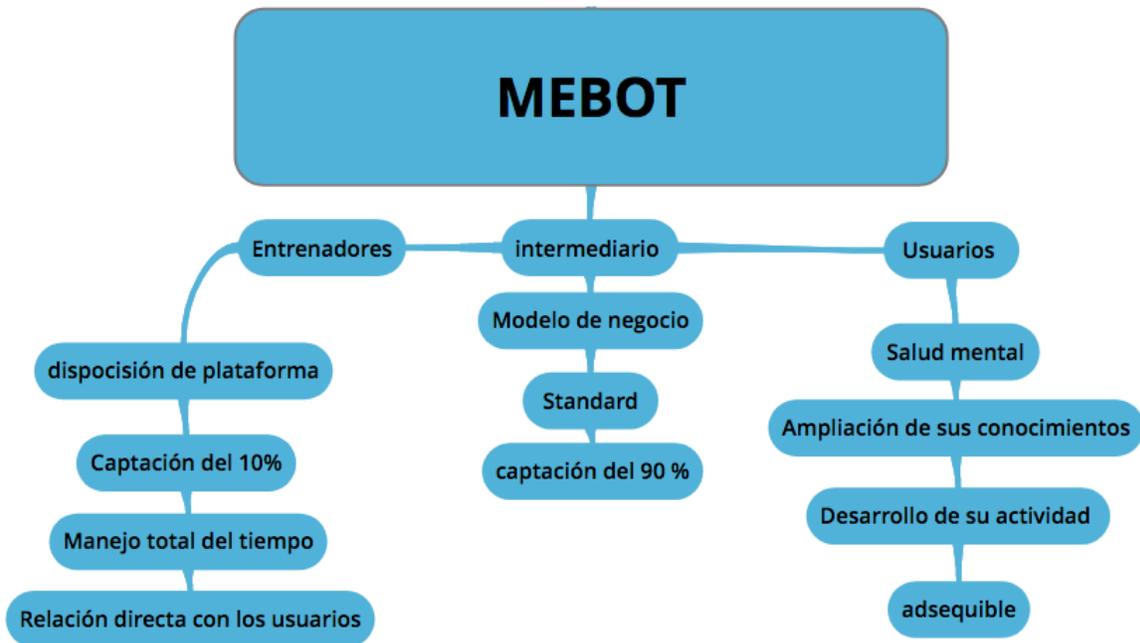
Total					
--------------	--	--	--	--	--

Nota: * El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo) y los impactos ambientales/sociales generados en cada actividad y la estrategia para mitigarlo o potencializarlo. Sin embargo, si usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.



- Realice un diagrama que detalle las actividades de su sistema de negocio (proveedor, producción, transformación, comercialización, logística, servicio post venta, disposición de residuos, etc). Explicar cada actividad.

Diagrama de flujo



- NEGOCIOS VERDES (Por qué se considera la idea un Negocio Verde, resaltar los Impactos ambientales y sociales más impactantes, las buenas prácticas ambientales)
150 palabras máx

Los negocios verdes tienen que ver con la parte ambiental, generando impactos positivos. La aplicación no genera impacto solo el uso de proveedores sostenibles, en largo plazo manejaremos el merchandising.

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa?

PREMIUM

PAQUETE	CANTIDAD
DAY	500
MONTH	320
YEAR	80

GOLD

PAQUETE	CANTIDAD
DAY	300
MONTH	200
YEAR	50

Valor por cliente

Publicidad	59.000 a 150.000 personas alcanzadas	6 mes	2'000.000	Director de marketing
total	600.000		12'000.000	

17. Equipo de trabajo

17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación? (100 palabras máx)

- Perfil (Formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio):

Estudiante terminando carrera con una experiencia en el campo innovador y tecnologico y uso de aplicaciones, creador y diseñador de la aplicación Emserchia de la empresa de servicios publicos de Chia junto con los formatos y proyectos que van de la mano con la aplicación, manejo de sistemas y de marca corporativa, emprendedor y lider con amplio conocimiento en economia naranja.

- Rol

CEO de la empresa con el mayor porcentaje

- Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial):

Tiempo Completo

17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

(100 palabras máx)

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia Específica (años)					

CEO	Administrador, nuevas alternativas, estrategias Y toma de decisiones.	PROFESIONAL	N/A	N/A	SOCIO	Tiempo completo		%	Apertura Apertura
Director operacional	Responsable operativo	PROFESIONAL	N/A	N/A	SOCIO	Tiempo completo		%	Apertura
Director comercial	Responsable de ventas	PROFESIONAL	N/A	N/A	SOCIO	Tiempo completo		%	Apertura
Recursos humanos	Personal	PROFESIONAL	N/A	N/A	Prestacion de servicio	Tiempo completo		1'500.000	Apertura

Éxito de cliente	PQR y garantías	PROFESIONAL	N/A	N/A	Prestación de servicio	Tiempo completo		1'200.000	Apertura
Director de marketing	Imagen corporativa	PROFESIONAL	N/A	N/A	SOCIO	Tiempo completo		%	Apertura

Nota: Este valor debe incluir gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

- Justificar porqué este equipo de trabajo y no otro es el más adecuado para implementar el negocio. (200 palabras máx)

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?
(200 palabras máx por estrategia)

Estrategia de promoción (nombre): MEBOT LINE				
Propósito: Dejar el nombre en las mentes de los colombianos				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)

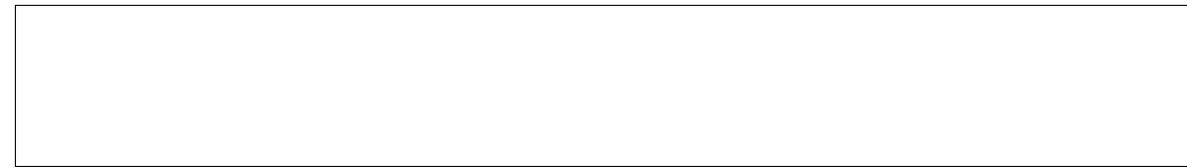
Pagina web		7 mes	120.000 dominio	Director de marketing
Publicidad		6 mes	2'000.000	Director de marketing
Merchandising		8 mes	10'000.000	Director de marketing
Costo Total Mensual			12'120.000	

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)? (50 palabras máx)

El desarrollo de la aplicación se demora entre 12 a 16 semanas desde que se firma el contrato.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
(100 palabras máx)

5 y 6 mes desde que se desarrolla la idea teniendo en cuenta que el desarrollo de la app es de 12 a 16 semanas, de los cuales los meses improductivos serian los siguientes dos



21. Realice Flujo de Caja libre proyectado a cinco años (mensual para el primer año, trimestral el segundo año, anual los años siguientes).

Tabla 1

FLUJO DE CAJA

ACTIVO CIRCULANTE	2020	2021	2022	2023	perpetuidad
Efectivo y equivalentes	5'000.000	8'979.000	16'125.000	28'960.000	52'000.000
Clientes, neto	10'000.000	11'200.000	12'000.000	10'000.000	5'000.000
Inversión	6'000.000	7'500.000	9'000.000	11'000.000	15'000.000
Rete fuente por cobrar	1'500.000	2'000.000	2'500.000	3'000.000	3'500.000
Activos mantenidos para la venta	1'000.000	2'000.000	2'500.000		1'000.000
TOTAL	23'500.000	31'679.000	42'125.000	52'960.000	76'500.000

Tabla 2

FLUJO DE CAJA

ACTIVO NO CIRCULANTE	2020	2021	2022	2023	perpetuidad
Propiedades, maquinaria	4'000.000	6'000.000	7'500.000	7'000.000	7'000.000

equipo neto					
Vehículo	20'000.000	20'000.000	40'000.000	40'000.000	40'000.000
Depreciación acumulada	-4'000.000	-6'000.000	-9'000.000	-10'000.000	-14'00.0000
Activos mantenidos para la venta	1'000.000	2'000.000	2'500.000		1'000.000
TOTAL	20'800.000	20'000.000	38'500.000	37'000.000	33'000.000

Tabla 3

FLUJO DE CAJA

	2020	2021	2022	2023	perpetuidad
TOTAL, ACTIVO	44'300.000	51'679.000	80'625.000	89'960.000	109'500.000
Ingresos netos	694'000.000	728'700.000	765'135.000	803'391.000	843'561.000
Costo de ventas	79'000.000	10'000.000	10'000.000	10'000.000	10'00.0000
Utilidad Bruta	615'000.000	718'700.000	755'135.000	793'391.000	833'561.000

Tabla 4

FLUJO DE CAJA

	2020	2021	2022	2023	perpetuidad
Gastos de operación	212.400.000	233.640.000	257.001.000	282.704.000	310.974.000
Utilidad de operación antes de otros gastos, neto	402.600.000	485.060.000	498.134.000	510.687.000	522.587.000
Otros gastos, neto	36.000.000	50.000.000	60.000.000	70.000.000	70.000.000
Utilidad de operación	366.600.000	435.060.000	438.134.000	440.687.000	452.587.000

Gastos financieros	60.000.000	80.000.000	100.000.000	110.000.000	100.000.000
UTILIDAD NETA					
CONSOLIDADA	306.600.000	355.060.000	338.134.000	330.687.000	352.587.000

Tabla 5

FLUJO DE CAJA

	1	2	3	4	5
NOPAT	245.622.000	291.490.200	293.549.780	295.260.290	303.233.290
Capital	44.300	51.679	80.625	89.960	109.500
Inversión neta	7.379	28.946	9.335	19.540	1.095
Free Cash flow	238.252.000	262.544.200	284.214.780	275.720.290	302.138.290
Factor de descuento	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62
vp del free cash flow	216.592.727,27	216.978.677,69	213.534.770,85	188.320.667,99	87.604.106,77
Valor de la firma	1.023.030.950,57				

Tabla 6**FLUJO DE CAJA**

PRIMER						
AÑO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
NOPAT	20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500
Capital	3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667
Inversion neta	614.917	614.917	614.917	614.917	614.917	614.917
Free Cash flow	19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333
vp del free cash flow	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	1
20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500	20.468.500	245.622.000
3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667	3.691.667	44.300.000
614.917	614.917	614.917	614.917	614.917	614.917	7.379.000
19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333	19.854.333	238.252.000
18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	18.049.393,94	216.592.727,27

Tabla 7**FLUJO DE CAJA**

SEGUNDO					
AÑO	Mes 3	Mes 6	Mes 9	Mes12	2
NOPAT	72.872.550	72.872.550	72.872.550	72.872.550	291.490.200
Capital	12.919.750	12.919.750	12.919.750	12.919.750	51.679.000

Inversión neta	7.236.500	7.236.500	7.236.500	7.236.500	28.946.000
Free Cash flow	65.636.050	65.636.050	65.636.050	65.636.050	262.544.200
vp del free cash flow	54.244.669,42	54.244.669,42	54.244.669,42	54.244.669,42	216.978.677,69

22. Proyección de ingresos

Tabla 8

PROYECCION DE INGRESOS

Ingresos					
Netos	694.000.000	728.700.000	765.135.000	803.391.000	843.561.000
Costo de ventas	79.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
Utilidad bruta	615.000.000	718.700.000	755.135.000	793.391.000	833.561.000

23. Proyección de costos

Tabla 9

PROYECCIÓN DE COSTOS

Ingresos Netos	35.000.000	728.700.000	765.135.000	803.391.000
Costo de ventas	79.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000

24. Proyección de gastos

Tabla 10

PROYECCION DE GASTOS

Gastos de operación	212.400.000	233.640.000	257.001.000	282.704.000	310.974.000
Utilidad de operación antes de otros gastos, neto	-212.400.000	-233.640.000	-257.001.000	-282.704.000	310.974.000
Otros gastos, neto	36.000.000	50.000.000	60.000.000	70.000.000	70.000.000
Utilidad de operación	-248.400.000	-283.640.000	-317.001.000	-352.704.000	380.974.000
Gastos financieros	60.000.000	80.000.000	100.000.000	110.000.000	100.000.000

25. Inversiones

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos
			*	

Infraestructura - Adecuaciones	Oficina 50 m2	5	\$1'000.000	Ubicación
Maquinaria y Equipo	Seguridad	5	\$100.000	
	Planta de energia	1	\$500.000	
Equipo de comunicación y computación	computadores	5	\$1.200.00	
	Telefonos	3	\$100.000	
	televisores	2	\$1'500.000	
Muebles y enseres y otros	Escritorio	5	\$120.000	
	mesa	1	\$300.000	
	silla	12	\$70.000	
Gastos pre - operativos	Aplicación	1	\$48'000.000	
TOTAL			64'200.000	

26. Resumen fuentes de financiación

Posibilidades de fuente inversión de la universidad el bosque Plan Semilla

Fondo emprender

Bancolombia

Banco Bogotá

27. Indicadores financieros

Margen Bruto = utilidad bruta/ventas

Roa= return over assesth=utilidad neta del periodo/loas activo totales del periodo anterior

Rotación cartera= 360*cuentas por cobrar/ventas

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

29. Riesgos

- ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos? (300 palabras máx)

Variable*	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	Caida de red	Solucion
Comercial	Ventas minimas	Estrategias de mercadeo
Talento humano	Sindicatos	Comites y delegacion de personal para situaciones complejas
Normativo	Cambio de leyes en el pais que nos afecten directamente	Ajustes a estas nueva normatividad
Medio ambiente		
Otros, ¿cuál?		

--	--	--

Nota: * Para determinar los riesgos, seleccione de las siguientes opciones de variables, aquellas para las cuales su negocio entra en riesgos.

VI. REFERENCIAS

- Carlos, Olga, Sara (2011) Manual para la elaboracion de proyecciones financieras un plan de negocios, obtenido de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/2724/Olga%20Forero%20Burgos.pdf;sequence=1>
- Flor M, Silvia M. (2016) Entorno y motivaciones para emprender, obetenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n81/n81a01.pdf>
- Jose, M () Herramientas Software para el Diseño y Simulación en Aplicaciones de Control e Instrumentación Electrónica.
- Nicolas H, Camilo, R. (Abril 27 2020) Impacto de la batería de Smartphones en la huella de carbono: Estudio de caso Bogotá, Colombia <https://revistas.unbosque.edu.co/index.php/RevTec/article/view/2952>
- Ricardo A. Fornero ANALISIS FINANCIERO CON INFORMACION CONTABLE, obtenido de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/dfe/trabajos_practicos/afic/AFIC%20Cap10%20Proyecciones%20financieras.pdf

- Rafael A. (2011) Emprendedor éxito obtenido de https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf
- TECNOSFERA (09 de septiembre 2019) EL TIEMPO Cual es la receta ideal para la creacion de una aplicación, obtenido de <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/consejos-para-crear-una-aplicacion-37602>