Plan de Negocios

FitFat

Equipo: Honeycomb

07 de diciembre del 2023

Maximiliano Bernal Martínez - 23550063

Carlos Alberto Chacón Nevárez - 23550383

Cristian Ulises González Ramos - 23550377

Iris Mariana Muñoz Bencomo - 23550041

# Tabla de contenidos

[Tabla de contenidos 2](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429113)

[Resumen ejecutivo 3](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429114)

[Declaración de Visión/Misión y Metas 4](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429115)

[A. Declaración de Visión 4](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429116)

[B. Metas y objetivos 4](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429117)

[C. Claves del éxito 4](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429118)

[Resumen de la empresa 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429119)

[A. Antecedentes de la empresa 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429120)

[B. Recursos, instalaciones y equipo 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429121)

[C. Métodos de comercialización 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429122)

[D. Gestión y organización 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429123)

[E. Estructura de propiedad 5](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429124)

[G. Análisis interno 6](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429125)

[Productos y/o servicios 7](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429126)

[Evaluación de mercado 8](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429127)

[A. Análisis externo 8](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429128)

[B. Clientes 8](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429129)

[C. Alternativas estratégicas 8](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429130)

[Implementación Estratégica 9](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429131)

[Plan Financiero 10](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429132)

[A. Proyecciones financieras 10](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429133)

[B. Plan de contingencia 11](file:///E:\Tecnologico\MATERIAS\Documentos%20genéricos\Ejemplo-Business-Plan.doc#_Toc61429134)

# 

# Resumen ejecutivo

La aplicación FitFat es una plataforma integral diseñada para proporcionar a los usuarios una experiencia personalizada en cuanto a rutinas de ejercicio y planes de dieta. Nuestra aplicación ofrece una gama completa de herramientas para mejorar la salud y el bienestar, adaptándose a las necesidades individuales de cada usuario.

Visión General: La aplicación FitFat se centra en ofrecer una solución integral para mejorar la salud y el estado físico de los usuarios. Ofrecemos rutinas de ejercicio personalizadas y planes de dieta adaptados.

La aplicación permite a los usuarios seguir rutinas de ejercicio y planes de dieta personalizados según sus objetivos, nivel de condición física y preferencias individuales.

La aplicación FitFat cuenta con una estrategia de crecimiento que incluye la expansión de funciones premium, colaboraciones estratégicas con profesionales de la salud y el fitness, así como una estrategia de marketing dirigida a aumentar la base de usuarios.

La aplicación FitFat se posiciona como la solución definitiva para aquellos que buscan mejorar su salud y estado físico, ofreciendo una experiencia personalizada, orientación experta y una comunidad activa para el apoyo mutuo.

# Declaración de Visión/Misión y Metas

## A. Declaración de Visión

Buscamos crear una aplicación que brinde a los usuarios ejercicios y rutinas personalizadas, lo que nos diferencia de la competencia es que nuestra aplicación será capaz de reconocer las necesidades, y capacidades del usuario con la finalidad de brindarle una experiencia adaptada a su modo y tiempo de ejercicio. Dentro de FITFAT tenemos un sueño, y ese sueño es que en México todas las personas tengan la posibilidad de acceder a rutinas y maneras de hacer ejercicios decentes, sin la necesidad de gastarse muchísimo dinero, y desde casa.

## B. Metas y objetivos

Nuestras metas a corto plazo es iniciar lanzando la aplicación para los usuarios de Chihuahua, después de que sea muy reconocida el plan es expandirnos dentro de los estados de la república para luego expandirnos a otros países.

## C. Claves del éxito

Publicidad en redes sociales, y crear una aplicación a la altura de las expectativas antes de enero, que es cuando más usuarios reportan los gimnasios y este tipo de aplicaciones.

# Resumen de la empresa

## A. Antecedentes de la empresa

Nuestro negocio se dedica a enfocar al usuario a que haga una rutina acorde a su cuerpo y necesidades.

Los fundadores del negocio somos nosotros los integrantes del equipo que nos esforzamos en buscar las necesidades de algunas de las personas de nuestro alrededor.

Como ya lo mencionamos antes, nuestra inspiración para la aplicación fueron aquellas personas que necesitaban un empujón para poder alcanzar sus objetivos en cuestión de salud nutricional y física.

## B. Recursos, instalaciones y equipo

Nosotros utilizamos como recurso principal nuestras computadoras, gracias a ellas tenemos la facilidad de crear programas cómo éste y La aplicación en cuestión es realizada en el lenguaje java, desde la aplicación de Netbeans. De momento no hay un lugar físico que se pueda considerar de la empresa, nuestro equipo de trabajo incluye un par de computadoras, solo tenemos 4 empleados de momento y nuestros recursos financieros no ascienden a más de 1,000 pesos y provienen de nuestros propios bolsillos. Pero planeamos en encontrar inversionistas a más a futuro.

## C. Métodos de comercialización

¿Cuál es su volumen anual de ventas en dólares y unidades? tenemos un enfoque de ganar mediante un cobro y luego mini anuncios que no serán molestos y esto nos ayudara a tener ganancias.

Explique cómo trabaja con otros para mejorar los rendimientos. Esto puede incluir una alianza estratégica con proveedores o clientes que pueda aprovechar.

Nuestro equipo se rige con ayuda de profesionales nutricionistas y verificamos la información para dar un buen servicio y al igual con las rutinas y esto lo complementamos con ayuda de nuestro equipo y solicitar correcciones con demás equipos de diferentes áreas.

¿Utilizas contratos a plazo, opciones o futuros? Si es así, ¿cómo?

No, pero lo tendremos que pensar el equipo para tener buenas ganancias y un futuro viable

¿Cuánto cuesta producir y entregar sus productos y servicios? Nuestra app cuesta alrededor de producirla $13,201

¿Cómo se utiliza la contratación? Pues la contratación se utiliza contratando nuestros servicios mediante uso y condiciones de la descarga e instalación de la app.

## D. Gestión y organización

El equipo directivo está conformado actualmente por Cristian y Mariana, quienes son los encargados de dictar que se realizara y como.

Actualmente nuestro CEO es Maximiliano, y entre los cuatro participantes de este proyecto nos encargamos de los recursos financieros.

## E. Estructura de propiedad

Nuestro principal mercado son los jóvenes y adultos con poca experiencia y esto les ayuda a tener una mejor guía alimenticia y fitness y con esto nos beneficiaria con las personas poca experimentadas.

###### F. Responsabilidad Social

En el centro de nuestra misión reside un compromiso sólido con la comunidad local a la que servimos, aspirando no solo a ofrecer servicios de alta calidad, sino a convertirnos en un elemento integral que contribuye positivamente al bienestar de nuestros usuarios. Nos enorgullece ser no solo proveedores de servicios, sino también miembros activos de esta comunidad. Nuestro compromiso se manifiesta no solo en la excelencia de nuestros servicios, sino también en la salvaguarda de la seguridad y privacidad de nuestros usuarios. Reconocemos la importancia crítica de proteger sus datos, y, por ende, hemos implementado medidas de seguridad rigurosas y protocolos de protección. Nuestra responsabilidad como custodios de la confianza de la comunidad nos impulsa a trabajar diligentemente para garantizar que cada interacción sea segura, confiable y respetuosa de la privacidad individual. En un mundo digital en constante cambio, nos comprometemos a mantenernos a la vanguardia de las mejores prácticas de seguridad, mediante actualizaciones regulares, tecnologías de cifrado avanzadas y la capacitación continua de nuestro personal. En resumen, nuestra participación va más allá de ser un simple proveedor de servicios; somos colaboradores activos, dedicados a mejorar la calidad de vida de nuestra comunidad local mediante un servicio excepcional y un compromiso inquebrantable con la seguridad y la privacidad.

## G. Análisis interno

Nuestras fortalezas son que tenemos un amplio mercado, tenemos ventajas competitivas sobre el sector al ofrecer algo nuevo y único y nuestras mayores debilidades son los pocos recursos financieros que tenemos a disposición pero esto nos lo limita a buscar a gente interesada en el proyecto y nuestro gran fuerte es nuestro equipo unido para que nunca se vencido contra las adversidades que con lleva el proyecto y esto nos da un enfoque de futuro.

# Productos y/o servicios

Nos dedicamos a hacer la vida más fácil para quienes buscan apoyo en sus rutinas diarias y hábitos alimenticios a través de nuestra aplicación. La singularidad de nuestra aplicación radica en que solicitamos detalles como peso y estatura para adaptar las rutinas según las necesidades individuales, algo que nos diferencia de otras aplicaciones. Nos esforzamos porque nuestra aplicación sea accesible para todos, y por ello planeamos ponerla al alcance de todos en plataformas populares como la Play Store de Google y la Apple Store.

Hasta el momento, las experiencias de los usuarios con nuestra aplicación han sido excepcionales. Hemos aprendido valiosas lecciones al observar cómo las rutinas y dietas adaptadas a la medida de cada usuario, basadas en su peso y altura, realmente marcan la diferencia. Estamos emocionados por continuar mejorando nuestra aplicación para hacerla aún más útil y beneficiosa para un número aún mayor de personas.

En resumen, nuestra misión como empresa va más allá de simplemente ofrecer un servicio; queremos ser un recurso valioso para aquellos que buscan un enfoque personalizado para mejorar su bienestar diario. Estamos comprometidos con la accesibilidad y la eficacia, y estamos ansiosos por seguir perfeccionando nuestra aplicación para brindar soluciones prácticas y personalizadas a todos los usuarios

# Evaluación de mercado

## A. Examen del mercado general

El mercado se caracteriza por tener altas y bajas en ciertas temporadas del año, además también el mercado tiene mucha competencia, pero nosotros tenemos el plus de las dietas.

Nuestra competencia directa son los gimnasios y otras aplicaciones del estilo, pero esta competencia no posee rutinas, ni ejercicios personalizados como los que ofrecemos nosotros.

## B. Análisis del cliente

## Nuestros clientes son los jóvenes y adultos dentro de un rango de edad de 14 y 56 años, que deseen cambiar sus hábitos sedentarios, para comenzar una vida fitness.

## Nosotros les ofreceremos un servicio capaz de ofrecerles rutinas nuevas y personalizadas y una gran variedad de dietas según sus necesidades, y todo esto a un módico precio.

## C. Análisis de la industria

Nuestros análisis son claros al momento de probar la aplicación, es una muy buena herramienta al momento de hacer ejercicio y mantener en buena forma nuestro cuerpo.

## D. Alternativas estratégicas

Personalización de rutinas y planes alimenticios: Ofrece la posibilidad de crear planes personalizados según las metas, el nivel de condición física y las preferencias individuales de los usuarios. Permitir la selección de objetivos específicos (pérdida de peso, ganancia muscular, mantenimiento) y adaptar las rutinas y dietas en consecuencia.

Seguimiento y progreso: Integra funciones para que los usuarios registren su progreso, ya sea mediante gráficos visuales, estadísticas o registros de actividad. Esto motiva a los usuarios al mostrarles los avances y el cumplimiento de metas.

Variedad de ejercicios y planes alimenticios: Ofrece una amplia gama de rutinas de ejercicio y planes de alimentación para mantener el interés y adaptarse a diferentes niveles de habilidad y preferencias. Incluye videos instructivos o imágenes detalladas para garantizar que los usuarios realicen los ejercicios correctamente y ofrezca recetas variadas y saludables.

# Implementación Estratégica

###### A. Producción

El producto se va a producir mediante el lenguaje de Java por NeatBeans para luego pasarlo a una aplicación con interfaz y más producida.

La ventaja competitiva del producto es que tenemos más variedad de dietas dependiendo de la persona que vaya a utilizar la aplicación.

###### B. Necesidades de recursos

1. **Humano**

Un humano necesita ser capaz de entender una aplicación como la nuestra, es necesario que sepa diferenciar entre una dieta leída en el periódico a una aplicación por el celular.

1. **Financiero**

En cuanto a nivel financiero será necesario abarcar un poco de dinero por el esfuerzo de cada programador, además de las consultas con nutriólogos especializados en dietas.

1. **Físico**

Ocupamos computadoras, que son la base principal de la aplicación, es el soporte que nosotros utilizamos para crear una app de este nivel.

###### C. Estrategia de abastecimiento/adquisiciones

Decidimos enriquecer el mundo de las aplicaciones de ejercicios, tratando de mejorar nuestra aplicación mediante diferentes estilos de rutinas para los usuarios dependiendo de sus necesidades.

###### D. Estrategia de marketing

Nuestro plan es promocionar lo más que se pueda la aplicación, contarte a nuestros conocidos sobre ella e invitarlos a que la usen, la pongan a prueba y sobre todo la recomienden a sus demás conocidos.

También podríamos contratar personas que se encarguen de pegar cartelones para hacer más promoción a la app.

###### E. Normas de desempeño

Evaluar la facilidad de navegación y el diseño intuitivo de la aplicación. La cantidad de pasos necesarios para acceder a las funciones principales, la claridad de las instrucciones y la disposición de la información son aspectos importantes a considerar. Supervisar la estabilidad de la aplicación, asegurándote de que no se cuelgue, se congela o se bloquee con frecuencia. Realizar pruebas exhaustivas para detectar y corregir errores. Verificar que la aplicación pueda manejar eficientemente la base de datos de usuarios, rutinas, planes alimenticios, etc. Controlar el tiempo de respuesta al acceder o modificar datos y asegúrate de que la información se actualice correctamente.

# Plan Financiero

## Proyecciones financieras

## **Costos iniciales:**

Desarrollo de la aplicación: Incluye los costos de contratar desarrolladores, diseñadores y posiblemente consultores para la creación y diseño de la aplicación.

Infraestructura tecnológica: Costos de alojamiento, servidores, mantenimiento de la aplicación, actualizaciones de software, etc.

Marketing y promoción: Presupuesto para campañas de marketing digital, anuncios en redes sociales, colaboraciones con influencers, entre otros.

Licencias y permisos: Posibles costos asociados con licencias de software, derechos de uso de imágenes o vídeos, y cumplimiento legal y normativo.

**Fuentes de ingresos:**

Modelo de suscripción: Ofrecer planes de suscripción mensual, trimestral o anual para acceder a características premium, contenido exclusivo, consultas con expertos, etc.

Publicidad: Incluir anuncios dentro de la aplicación, ya sea a través de banners, videos o patrocinios.

Ventas de productos complementarios: Venta de productos relacionados, como equipos de ejercicio, suplementos, ropa deportiva, entre otros.

Colaboraciones y asociaciones: Obtener ingresos a través de asociaciones con marcas de salud y bienestar, gimnasios u otros servicios relacionados.

**Proyecciones financieras:**

Análisis de costos operativos: Estima los gastos mensuales y anuales, incluyendo costos de personal, marketing, mantenimiento técnico, entre otros.

Previsión de ingresos: Calcula los ingresos esperados en función de la base de usuarios proyectada y las estrategias de monetización.

Punto de equilibrio: Determina el número de suscriptores o ingresos necesarios para cubrir los costos fijos y variables.

**Estrategias de crecimiento:**

Retención de usuarios: Planifica estrategias para mantener a los usuarios suscritos a largo plazo, como actualizaciones regulares de contenido, programas de fidelización, etc.

Expansión de usuarios: Define estrategias para atraer nuevos usuarios, como campañas de marketing, colaboraciones con influencers, ofertas promocionales, etc.

Diversificación de ingresos: Considera nuevas formas de ingresos o características adicionales que puedan interesar a tus usuarios actuales o atraer a nuevos.

**Monitoreo y ajustes:**

Seguimiento de métricas clave: Analiza métricas como la tasa de retención de usuarios, la adquisición de clientes, el valor de vida útil del cliente (LTV), el coste de adquisición de cliente (CAC), etc.

Ajustes según retroalimentación: Utiliza la retroalimentación de los usuarios para mejorar la aplicación y ajustar las estrategias de monetización según las necesidades y preferencias del mercado.

## B. Plan de contingencia.

En caso de que se presente una emergencia que afecte la operatividad de la aplicación, contamos con un plan de contingencia sólido que garantiza una pronta y eficiente respuesta.

Nuestro equipo podrá evaluar rápidamente la situación y determinar la causa del problema. A partir de ahí, implementarán las acciones necesarias para solucionar la falla y restablecer el funcionamiento óptimo de la aplicación en el menor tiempo posible.

Es importante destacar que nuestros técnicos no solo se enfocan en corregir la falla, sino que también buscan identificar oportunidades de mejora y optimización. De esta manera, aprovechamos cualquier incidente para aprender y fortalecer la aplicación, asegurando que se mantenga actualizada y en línea con las expectativas y necesidades de nuestros usuarios.

Además, nuestro plan de contingencia contempla una sólida estrategia de comunicación para mantener informados a nuestros usuarios sobre los avances en la resolución del problema. A través de diferentes canales, como correos electrónicos, redes sociales y notificaciones dentro de la propia aplicación, brindaremos actualizaciones periódicas y transparentes, generando confianza y tranquilidad en nuestros usuarios.