

1. Definición de la empresa: Domum Active

La empresa se dedica a la venta online de productos fitness para hacer ejercicio en casa. De ahí proviene el nombre Domum Active. *Domum* significa en latín "hacia el hogar" u "orientado al hogar", por lo tanto, el nombre de la empresa representa estar activo o ser activo en casa, que es el objetivo hacia el cual están orientados los productos de la empresa.

1.1 Historia

La empresa fue fundada en 2021. La idea surgió a partir del aumento de la tendencia de entrenar en casa, a raíz de la pandemia de la COVID-19. Surgieron nuevas necesidades y se incrementó la demanda de material para poder entrenar en el hogar. La empresa aprovechó este impulso para crecer y ahora se ha posicionado como una empresa referente en la calidad de productos para ejercitarse en casa.

1.2 Tipo de empresa

La empresa se sitúa en el sector del deporte y el fitness, y en 2024 abarca todo el territorio nacional, incluidas las Islas Baleares y Canarias.

Cuenta con 47 trabajadores, todos ubicados en una misma delegación: unas oficinas en Madrid.

2. Cómo se organiza

2.1 Principales departamentos y áreas

La empresa cuenta con diferentes departamentos:

- Departamento de Marketing
- Departamento de Ventas
- Departamento de Desarrollo de Productos
- Departamento de Finanzas
- Departamento de Recursos Humanos
- Departamento de IT

2.2 Funciones principales de cada departamento

Departamento de Marketing:

Se encarga de diseñar, desarrollar y dirigir todas las campañas publicitarias y evaluarlas. También gestionan las redes sociales, que son una parte importante de la empresa.

Departamento de Ventas:

Gestiona el control y funcionamiento de las ventas. También se ocupa del servicio postventa y todo lo que conlleva (devoluciones, atención al cliente, resolución de dudas, etc.).

Departamento de Desarrollo de Productos:

Presentan prototipos y nuevas ideas de productos para fabricar y vender. Una vez aprobados, también se encargan de diseñarlos. Dentro del mismo departamento se encuentran los equipos de producción, responsables de fabricar los productos.

Departamento de Finanzas:

Encargado de llevar toda la contabilidad. Analiza presupuestos, gastos y realiza todas las facturas y documentos requeridos.

Departamento de Recursos Humanos:

Se ocupa de todo lo relacionado con los trabajadores de la empresa: nuevos contratos, formaciones, nóminas, despidos, dinámicas de grupo, etc.

Departamento de IT:

Son los técnicos responsables del funcionamiento de toda la parte informática, tanto de la oficina como de los servidores web para las ventas online. También apoyan al departamento de Marketing con las redes sociales.

2.3 Proceso productivo

2.3.1 Etapas:

Diseño del producto → Aprobación de la junta directiva → Planificación de la producción → Desarrollo de la producción → Logística para almacenamiento → Subcontratación de empresa de transporte → Pedido online

2.3.2 Departamentos implicados:

El departamento implicado es el de Desarrollo de Productos. Dentro de este, primero participa el equipo de diseño, que presenta los nuevos productos a la junta, y después el equipo de producción, encargado de fabricar los productos aprobados.

Una vez finalizada la fabricación, el departamento de Ventas recoge los pedidos, los organiza y los envía al departamento de Desarrollo de Productos. Finalmente, quienes se encargan de contactar con la empresa subcontratada para el transporte también pertenecen al departamento de Desarrollo de Productos.

Por tanto, casi todo el proceso productivo lo lleva a cabo el mismo departamento, lo que permite un mayor control.

2.3.3 Secuenciación:

- El equipo de ideas genera nuevos conceptos de productos o rediseños.
 - Presentación de diseños a la junta directiva.
 - La junta aprueba o rechaza la producción de ciertos productos.
 - El equipo de producción propone una planificación para producir el producto aprobado.
 - Una vez aprobada, se inicia la producción siguiendo las fases planificadas.
 - El equipo de logística organiza el almacenamiento en el almacén.
 - El departamento de Ventas recoge los pedidos recibidos y los remite a logística para su empaquetado y envío.
 - El equipo de transporte gestiona la comunicación con la empresa subcontratada para la entrega de pedidos.
 - Una vez la empresa de transporte confirma la entrega, el proceso productivo concluye.
-

3. Definición del sector y la competencia

Actualmente, el sector del deporte y el fitness está en crecimiento, tanto por una mayor conciencia sobre la salud y el bienestar como por motivos estéticos. La pandemia de COVID-19 aceleró esta conciencia, haciendo que más personas adopten estilos de vida activos y busquen maneras de mantenerse en forma desde casa.

Además, el auge del comercio electrónico ha transformado la forma en que los consumidores realizan sus compras. La disponibilidad de plataformas online facilita el acceso a una gran variedad de productos, lo que incrementa la demanda. Se espera que esta tendencia continúe.

El sector fitness no deja de crecer; cada vez existen más programas de entrenamiento, aplicaciones fitness o dispositivos electrónicos que permiten controlar la actividad física. Esto también beneficia directamente a la empresa, ya que aumenta la demanda de sus productos.

Hoy en día, los consumidores están mejor informados y utilizan redes sociales, reseñas y comparativas antes de tomar decisiones de compra. Buscan productos de calidad y una experiencia de compra única. Por ello, la imagen de marca está muy ligada al producto que se vende, y muchas empresas centran también su atención en su difusión en redes sociales.

Nuestros principales competidores son los grandes distribuidores como Decathlon o Amazon, que dominan el mercado. Tienen capacidad para ofrecer una amplia gama de productos y precios competitivos, además de una gran infraestructura logística que les permite ofrecer entregas rápidas y servicios eficientes.

Por este motivo, Domum Active busca diferenciarse del mercado enfocándose en la calidad del producto, punto en el que puede tener mucho más control que los grandes distribuidores, cuyos procesos productivos son más amplios y complejos.

Otras competencias pueden ser empresas especializadas en un tipo de producto concreto, como ropa deportiva o herramientas de calistenia. Estas empresas prestan más atención a la calidad, como también lo hace Domum Active. Por último, también se consideran competidores las startups que quieran entrar al mercado con un enfoque más innovador.

Dentro de Domum Active, se considera que el mercado está en pleno crecimiento. Se confía en que la conciencia por la salud seguirá estando presente en todos los ámbitos de la sociedad.

Además, todo el sector emprendedor está creciendo debido a la incorporación de nuevas tecnologías que agilizan tanto procesos administrativos como de fabricación y producción. Esto permite avanzar a un ritmo mucho más rápido que años atrás.

Finalmente, la empresa intenta estar al tanto de las nuevas tendencias y conoce los beneficios de las colaboraciones interempresariales o con creadores de contenido, como pueden ser influencers fitness, entrenadores personales reconocidos, gimnasios u otros espacios deportivos. Se considera que la unión con otras asociaciones es una oportunidad de crecimiento y aprendizaje, por lo que no se pierde la ocasión de participar en ellas.

3.1 Descripción del personal

La mayoría de los trabajadores se dedica al departamento de ventas y desarrollo de productos. Después se reparten entre los departamentos de finanzas y marketing. Por último, los departamentos más pequeños son el de recursos humanos y el de IT.

Todos los trabajadores, aunque tengan diferentes aptitudes y conocimientos, muestran interés por el mundo del fitness y la salud. Dentro de la empresa existe una cultura y unos valores orientados a la salud física y mental de las personas, y se aplican también dentro de la organización para fomentar el sentimiento de pertenencia y arraigo.