

MARCO EMPRESARIAL.

Body Fitness Gym

<<versión 1.0>>

Historial de Revisión.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha | | Versión | Descripción | | Autor |
| 10/03/2017 | | 0.5 | Versión preliminar del documento con datos básicos de la empresa | | Cesar Cardozo, Gabriel Amaya, Juan Molina |
| 27/03/2017 | 1.0 | | Versión estable del documento con datos más profundos de la empresa | Cesar Cardozo, Gabriel Amaya, Juan Molina | |
|  |  | |  |  | |

DESCRIPCION DE LA EMPRESA:

Razón social:

BODY FITNESS GYM Duitama LTDA

Misión:

Llegar cada vez, día a día a más personas y crearles conciencia sobre la importancia de la actividad física en el desarrollo de una excelente calidad de vida

Visión:

Crear un centro de acondicionamiento físico que tenga, las instalaciones, la maquinaria, la tecnología, el personal que labora en el, totalmente profesional y un ambiente de trabajo ideal para la atención y asesoría a sus usuarios en el acondicionamiento físico

Objetivos corporativos:

* BODY FITNESS GYMDuitama inició sus labores en la ciudad de Duitama, Boyacá el 5 de febrero del año 2000, proyectándose desde ese momento como el 1º centro de acondicionamiento físico de la ciudad (CAF).
* Ofrecer un servicio de calidad en el acondicionamiento físico para la ciudad de Duitama.

Servicios y/o productos:

La empresa cuenta con servicios de acondicionamiento físico tales como:

* Acondicionamiento físico general.
* Entrenamiento cardiovascular, con spinning y aeróbicos en sus diferentes modalidades.
* Entrenamiento físico-terapéutico.
* Entrenamiento personal.

Áreas:

La actividad económica de la empresa posee los siguientes códigos de la DIAN

8552 - Enseñanza deportiva y recreativa

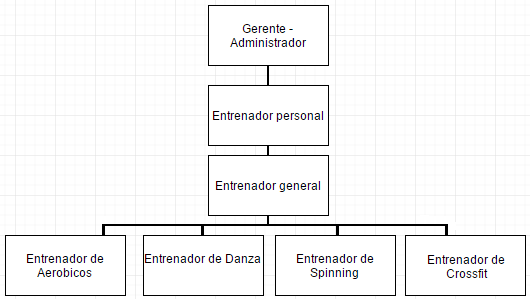
4799 - Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados.

Ubicación:

La empresa tiene sus instalaciones en Duitama, Boyacá, en la dirección carrera 15 No.19-52. 1er.piso, Barrio. Solano y cuenta con un área de trabajo de 170 mts cuadrados.

Organigrama:

A continuación se muestra un organigrama que presenta la división jerárquica en la empresa para la toma de decisiones que la afectan, puesto que el cuerpo de la empresa se encuentra compuesto únicamente por entrenadores estos practican paralelamente a sus labores de entrenamiento, labores administrativas.



Descripción de la empresa:

La empresa cuenta con diversas áreas enfocadas al acondicionamiento físico, cada una de estas tiene un propósito que estará descrito a continuación:   
  
Sala de Spinning: el área de spinning o ciclismo bajo techo, cuenta con 25 bicicletas estáticas que están alineadas de manera que se puede dictar una clase por un entrenador en determinado momento y que este tiene visibilidad completa de todos los alumnos que puedan asistir, a su vez estos pueden ver al entrenador, y gracias a su sistema de sonido pueden escucharlo perfectamente en cualquier punto de la sala.   
  
Área de Acondicionamiento físico: En este área están ubicadas las diferentes maquinas multipropósito (5), que incorporan 2 o más maquinas individuales, además de las maquinas con propósito único (10), los bancos, colchonetas y steps que se requieren para el entrenamientos de los alumnos.   
  
Pista de Baile: En esta zona se realizan las diferentes actividades relacionadas con el baile, tales como rumba aeróbica, aeróbicos o danza.

La empresa maneja diariamente un promedio de 80 alumnos, mensualmente 150 alumnos, trimestralmente 200 y anualmente 500.

-Métodos y planes de pago por prestación del servicio:

La empresa maneja actualmente como método de pago dinero en efectivo y posee diversos planes de pago y tarifas descritas a continuación:

* Sesión $6.000
* Sesión para integrante de club deportivo $5.000
* Mensualidad acondicionamiento físico $60.000
* Mensualidad de spinning $80.000
* Mensualidad con acceso total al gimnasio $100.000
* Mensualidad para integrante de club deportivo $45.000
* Quincenal $40.000
* 2 meses $110.000
* 3 meses $150.000
* 6 meses $270.000
* 1 año $480.000
* Grupos de 2 o más: $55.000 c/u
* Estudiantes $50.000
* Entrenamiento personal: $450.000
* Sesión de Spinning $6000
* Tarjeta ejecutiva de 5 clases: $26.000
* Tarjeta ejecutiva de 10 clases:$50000
* Tarjeta ejecutiva de 15 clases:70.000
* Tarjeta ejecutiva de 20 clases: $90.000
* Tarjeta ejecutiva de 30 clases $120.000

Los planes de pago de mensualidades abarcan, desde que son canceladas hasta el mismo día del mes inmediatamente siguiente, estas tendrán vigencia a pesar de que el alumno no asista a una sesión durante el mes y esto no afectara su valor.

Los planes de pago de tarjeta ejecutiva son ideales para personas con horarios no tan flexibles a la hora de asistir al gimnasio, pues si se compra una tarjeta de determinado número de clases solo se le acabara el tiempo de suscripción hasta que se asista ese número de veces.

Ingresos y egresos del gimnasio:

Según balances mensuales del año 2016 del gimnasio, este tiene $4.500.000 de ingresos y $3.000.000 de egresos, estos teniendo en cuenta los salarios de los diferentes entrenadores.

Descripción de la necesidad/oportunidad

A continuación se muestran los síntomas, causas, diagnósticos y pronósticos, de una o varias posibles necesidades u oportunidades para mejorar la empresa desde un punto de vista técnico.

Síntomas

* Los usuarios presentan demoras en el pago de su suscripción.
* Las tareas administrativas tales como encontrar recibos de suscripción o registrar el uso de una sesión de entrenamiento suponen demoras en su tiempo de ejecución
* Se presenta pérdida de información, concerniente a la suscripción de usuarios
* Los usuarios que trabajan con el entrenador personal ocasionalmente no conocen sus progresos y por ende tienden a frustrarse

Causas:

* Los usuarios se presentan a una sesión de entrenamiento en el gimnasio con su suscripción acabada, o a punto de acabar.
* Se les recuerda a los clientes cuántos días de suscripción restante tienen en el gimnasio cuando estos preguntan, pero rara vez estos preguntan pues se les olvida.
* El sistema de contabilidad utiliza herramientas inadecuadas o ineficientes para las labores administrativas que requiera la empresa.
* El entrenador maneja la información concerniente a los progresos del alumno de una forma que no le permite a este último apreciar la evolución de las estadísticas de las medidas producto de los entrenamientos realizados

Diagnóstico:

* Debido a que los usuarios se presentan a sesiones de entrenamiento con poco o nulo conocimiento del estado de su suscripción al gimnasio, estos tienen demoras en el pago por la prestación del servicio
* Gracias a que el sistema de contabilidad que utiliza la empresa usa herramientas ineficientes para labores administrativas se presentan pérdidas o demoras en la búsqueda de la información.
* Puesto que el usuario no puede ver de manera más practica la relación entre su entrenamiento y otros factores que también pueden afectar su condición física como la alimentación, este atribuye la mala condición física únicamente al entrenamiento sin tener en consideración fenómenos que no tienen que ver con el entrenamiento.

Pronóstico:

* El no llevar un control de las sesiones de los usuarios puede generar confusión e inconsistencias que pueden llevar a una disminución de la cantidad de usuarios que va al gimnasio.
* De no llevar un control sistematizado adecuado de los inventarios del gimnasio hace que sea más susceptible en caer en error al personal e insertar datos erróneos que pueden generar conflictos cuando se desee hacer balances semanales, quincenales y mensuales.
* De no implementarse una forma en la que el usuario pueda ver de manera más apreciable e intuitiva el fruto de sus esfuerzos, puede que tienda a desistir del plan de acondicionamiento físico o que piense de manera infundada que determinados fenómenos son producto de determinados síntomas, lo que puede conllevar a que tome decisiones que afecten el plan de acondicionamiento físico.

Descripción de una solución sugerida:

Ya que en la actualidad las labores administrativas de la empresa no se encuentran sistematizadas y estas suponen demoras en el funcionamiento eficiente de la empresa, se propone, que mediante el uso de un software, que se adapte a las necesidades de la empresa, se pueden sistematizar tareas que se realizan de forma manual, esto supondría una disminución en el tiempo que estas demandan y aumentaría el grado de conocimiento de los usuarios sobre los servicios que ofrece la empresa y el estado de su suscripción teniendo en cuenta el modelo de pago que estos hayan escogido.