

Integrantes: Conde Cardó, Garcia, Mociulsky, Pousadas. Quintas y Uthurralt

Profesora: Camila Souto

**Índice**

**Introducción 2**

**Propuesta 3**

**Conclusión 3**

**Corrección 4**

**Introducción**

Actualmente, el cuidado de la salud y el bienestar físico son una prioridad para muchos. Por ello, la práctica regular de ejercicio se ha convertido en una de las actividades más recomendadas para mantener una buena salud y prevenir enfermedades relacionadas con el sedentarismo, como la obesidad.

Sin embargo, para llevar a cabo este tipo de actividad se necesita contar con un lugar adecuado donde se pueda realizar ejercicios de manera correcta y que posea el equipo necesario junto a la apropiada supervisión profesional. Los gimnasios son estos espacios diseñados para realizar actividades físicas, puesto que disponen de todas estas características.

No obstante, encontrar el gimnasio ideal suele resultar una tarea ardua para la mayoría de las personas, ya que se deben tener en cuenta muchos factores a la hora de elegir, entre las cuales se encuentran preferencias como el presupuesto o la ubicación.

Una encuesta llevada a cabo en el año 2014 por la International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) realizada a 500 personas, demostró que aproximadamente al 62% de las personas les resulta difícil encontrar un gimnasio que se adapte a sus necesidades, y el 38% afirmó que alguna vez tuvieron que cambiar de gimnasio por problemas relacionados a la falta de máquinas, falta de actividades, problemas para coincidir con los horarios ofrecidos y precios demasiado elevados respecto a las actividades ofrecidas. Estas dificultades se repiten frecuentemente en este mercado, ya que, si bien existe una gran variedad de opciones, muchos consumidores experimentan una gran frustración y desmotivación al no encontrar el gimnasio que se adapte apropiadamente a todas sus necesidades. Como consumidores de este mercado, experimentamos estas mismas inquietudes y debido a eso enfocamos la creación de nuestro servicio a solucionarlas.

La calidad del servicio que ofrecen los gimnasios es un factor determinante a la hora de tomar la decisión de comenzar a entrenar o bien de continuar eligiendo día a día el mismo gimnasio para practicar las distintas actividades. Por lo tanto, es fundamental que se enfoquen los esfuerzos en ofrecer un servicio de calidad, y que busquen mejorar los diferentes aspectos mencionados para así lograr el balance ideal deseado por los clientes entre calidad y precio.

**Propuesta**

Los avances tecnológicos y la globalización popularizaron la actividad física, principalmente en plataformas como YouTube o TikTok. Teniendo en cuenta el uso actual de la tecnología y la motivación que poseen los nuevos seguidores de esta tendencia, buscamos solucionar el problema que muchos de ellos poseen: empezar.

El objetivo de GymNexus es brindar una solución práctica y efectiva que permita la búsqueda del gimnasio ideal para cada usuario, ajustándose lo máximo posible a sus necesidades y preferencias, para poder lograr así aumentar la satisfacción del cliente, lo que conseguirá un compromiso con la actividad física elegida. Además, se plantea mejorar la calidad de los servicios ofrecidos, fomentando la competencia entre gimnasios para atraer a los clientes.

También se busca conocer la opinión de los usuarios, quienes tienen la posibilidad de dejar comentarios y reseñas sobre los gimnasios en donde hayan entrenado, permitiendo que otros puedan tomar una decisión en base a la información publicada.

GymNexus no solo se enfoca en el bienestar y facilidad para el cliente, si no que también es de gran utilidad para los gimnasios al presentar la opción de ver estadísticas sobre su negocio, donde se puede visualizar cuantos clientes posee, quien está interesado en el lugar y cuanto dinero está generando mes a mes. Esto, junto a la posibilidad de acceder a las reseñas dadas, permite a los dueños conocer mejor a sus clientes para decidir cuáles son los horarios más demandados y que actividades son más populares en su establecimiento. Por último, GymNexus es una gran herramienta para adatar las estrategias de marketing y así conseguir atraer más potenciales clientes, como también, aumentar los ingresos.

**Conclusión**

GymNexus innova en la forma de buscar y elegir el lugar de entrenamiento adecuado de forma segura y adaptada a las necesidades de cada persona, logrando fomentar la salud y el bienestar. Esto, finalmente, desemboca en un aumento positivo tanto en el crecimiento de cada establecimiento como en la cultura deportiva.

**Corrección**