



The workout platform

# ÍNDICE

<b>¿QUÉ ES AVIVA?</b>	<b>3</b>
<b>¿POR QUÉ HEMOS ELEGIDO ESTE PROYECTO?</b>	<b>3</b>
<b>VIABILIDAD</b>	<b>4</b>
Técnica	4
Económica	4
Humana	5
<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b>	<b>5</b>
Virtuagym	5
Train2Go	7
Trainerize	9
Trainees	10
DudyFit	11
Otras	14
Conclusiones	14
<b>ESTADO DEL ARTE</b>	<b>15</b>
¿Por qué empezar este tipo de negocio, más allá del sector?	16
<b>PÚBLICO OBJETIVO</b>	<b>17</b>
<b>MODELO CANVAS</b>	<b>17</b>
Problema	17
Aliados clave	17
Actividades clave	17
Recursos clave	17
Propuesta de valor	18
Relación con los clientes	18
Canales	18
Estructura de costes	18
Líneas de ingresos	18



## ¿QUÉ ES AVIVA?

AVIVA es una aplicación diseñada para que entrenadores personales puedan asignar y actualizar todos los planes de entrenamiento de sus clientes de forma digital sin necesidad de enviar infinidad de correos electrónicos, Whatsapps, Excels y PDF 's. De esta manera, sus clientes tienen toda la información actualizada y reunida en una misma plataforma.

Es decir, la aplicación consta de dos tipos de usuarios: los entrenadores y los clientes de estos entrenadores. Y cada uno de ellos tiene una vista diferente de la aplicación.

En ambos casos, los dos tipos de usuarios pueden editar y enviar información. Por parte del entrenador al cliente, éste puede actualizar sus rutinas y planes de entrenamiento. Y por parte del cliente a su entrenador, éste puede compartir las repeticiones y pesos de cada entrenamiento así como su peso actual y las medidas de las distintas partes del cuerpo con su entrenador para que pueda monitorizar su evolución.

## ¿POR QUÉ HEMOS ELEGIDO ESTE PROYECTO?

En primer lugar, hemos elegido este proyecto porque lo veíamos como una de las opciones más simples en su etapa más primeriza para llevarlo a cabo con éxito en el plazo establecido. Asimismo, es un proyecto que también puede complicarse tanto como el equipo así lo decida hacer.

Además, es un proyecto que creemos que puede tener cabida en el mercado. Hay grandes *players* que cuentan con sus soluciones de software para entrenadores personales, pero creemos que ninguno aporta una estructura como la que es capaz de aportar nuestro proyecto. Lo

analizamos en profundidad en el siguiente apartado de [análisis de mercado](#).

## VIABILIDAD

### Técnica

Para el desarrollo de esta aplicación, necesitamos el IDE de Visual Studio Code para la programación en React Native, Expo como framework, PHPMyAdmin para realizar pruebas en local con la BBDD y GitHub para gestionar el control de versiones del proyecto. Asimismo, utilizamos Axure RP para confeccionar el mockup prototipo y Trello como parte de la metodología ágil SCRUM para gestionar las tareas de cada miembro del equipo. También utilizamos Apache como sistema operativo del servidor HTTP para ejecutar código en el servidor. Plesk, como panel de control para gestionar el servicio de alojamiento web. MariaDB como motor de BBDD. Php para montar la API que permite la comunicación entre el servidor y la aplicación. FlexyGo como herramienta para construir el HCM del proyecto. Transact SQL como lenguaje de BBDD para FlexyGo. Microsoft SQL Server como sistema gestor de bases de datos relacional. Y finalmente, utilizamos Discord como plataforma para comunicarnos y hacer reuniones telemáticas.

Como equipo, podemos cubrir todas las necesidades técnicas anteriormente mencionadas. No requerimos de ninguna tecnología o herramienta más.

### Económica

Teniendo en cuenta la información encontrada en Internet sobre el tramo en el que se encuentra el sueldo de un programador de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma, podemos observar como éste oscila entre los 30.000€ y los 40.000€ anuales brutos (<https://bit.ly/34Auap4>).

Teniendo en cuenta el rango más bajo, podemos contar con que, en promedio, un técnico de estas características gana sobre los 15€/hora. Así, las horas dedicadas a este proyecto (desde el 31 de Enero hasta 17 de Febrero) a una media de 5 horas por día, el cómputo final se salda con un total de 90 horas. Aplicando un precio de 15€/h, el coste económico del

proyecto en cuanto a recursos humanos se refiere asciende a 6.750€ por 90 horas trabajadas.

Al no tener ningún gasto propio del desarrollo más que nuestras horas de trabajo, el coste total del desarrollo del proyecto es el mismo, 6.750€.

## Humana

Respecto a los conocimientos técnicos necesarios para el desarrollo de este proyecto, contamos en el grupo con los integrantes necesarios para hacer frente a todas las necesidades. Desde crear, desplegar y gestionar la base de datos relacional, programar la API en PHP, insertar las sentencias SQL necesarias para las acciones CRUD, programar los componentes y los hooks necesarios para la transferencia de información entre pantallas en React Native y el framework Expo, gestionar el control de versiones con Git, desarrollar el HCM en FlexyGo y su lenguaje Transact SQL, hasta el desarrollo del UX/UI. No requerimos de ningún recurso humano externo al grupo para llevar adelante el proyecto con éxito.

## ANÁLISIS DE MERCADO

Hemos encontrado algunas empresas con una iniciativa igual o parecida a la nuestra que aportan soluciones similares. Es importante conocer su modelo de negocio, su oferta de herramientas para el entrenador personal sus el clientes así como los procedimientos que siguen para conseguir una experiencia de cliente satisfactoria.

### Virtuagym

Ubicado en Amsterdam, Países Bajos y fundada en 2008, Virtuagym es una plataforma que ofrece una solución de software integral que combina nutrición, planificación de ejercicios, facturación y administración de clientes tanto a gimnasios y clubs como a entrenadores personales, fisioterapeutas y nutricionistas.

Virtuagym Fitness cuenta con más de 5 millones de descargas en Play Store con una calificación de 4,7 estrellas valorada por más de 68 mil usuarios. Esta es una app con un “entrenador” virtual que ajusta tus entrenamientos en base a tus objetivos y peso. Tienen una base de usuarios de más de 18 millones, 8.500 clubes de salud y 30.000

entrenadores en todo el mundo. En la empresa, son un equipo de más de 200 personas.

Sin embargo, aunque la aplicación del entrenador virtual tiene 5 millones de descargas, la aplicación para entrenadores personales apenas tiene 10 mil descargas en el Play Store con una nota media de 4,3 con algo más de 500 reseñas.

La aplicación para clubes es su fuente de ingresos principal. Ésta, por supuesto, no se encuentra disponible en Play Store al ser personalizada para cada gimnasio en particular.

Para los gimnasios tienen tres grandes bloques como herramientas: Gestión, Entrenamiento y Fidelización.

#### Gestión:

Permite aceptar múltiples formas de pago dentro de la plataforma, automatizando las facturas. Los clientes pueden renovar sus cuotas y comprar créditos para clases y sesiones. Además, permite controlar y monitorizar en todo momento la asistencia de los clientes con sistemas de bandas magnéticas, códigos de barras o RFID.

Además, incorpora una herramienta de Business Analytics que analiza y optimiza tu negocio. Te muestra gráficos, información sobre tus clientes, cuotas, empleados, sesiones, clases, tendencias...

#### Entrenamiento:

Dispone de un editor de ejercicios para crear tus planes de entrenamiento. Puedes enviarlos al móvil de tus clientes, fijar objetivos y hacer un seguimiento de su actividad. Cuentan con una galería de más de 4.500 ejercicios en vídeo de animación 3D. Además, también te permite diseñar y asignar dietas.

La plataforma te permite organizar los horarios de las clases y que tus clientes reserven directamente desde su móvil. El calendario de reservas es personalizable con diferentes tipos de clases, imágenes y actividades.

#### Fidelización:

Virtuagym puede proporcionarte una aplicación móvil personalizada para tus clientes con tu propia marca. Podrán consultar horarios, planes de entrenamiento y recibir mensajes promocionales.

Para darle el punto de “red social”, cuenta con una Comunidad Virtual de perfiles personales para cada usuario y entrenador. Una herramienta de comunicación y fidelización con desafíos, recompensas y tablas de clasificación.

Su modelo de negocio se basa en una suscripción que paga el negocio para adherirse a esta plataforma. Al igual que el entrenador personal, que paga un mínimo de 10€/mes y 2€ por cada cliente nuevo.

Conclusión:

Aunque es una plataforma muy polivalente, se enfoca principalmente a los clubes y gimnasios. Además, la aplicación de nutrición es una aplicación independiente a las demás. Está integrada, pero tienes que descargar dos aplicaciones.

Para los entrenadores personales ofrece entrenamientos animados en 3D, métricas y gráficos para realizar un seguimiento del progreso de sus clientes y una comunidad en línea.

## Train2Go

Es un software para gimnasios en la nube orientado principalmente a entrenadores de resistencia que trabajen en centros deportivos. Es la principal aplicación de gestión entre los entrenadores de deportes de resistencia de habla hispana. En estos siete años cuenta con más de 12.000 usuarios y con clientes en España y en toda América Latina.

Entre sus clientes, en España podemos encontrar renombrados entrenadores de atletismo, entrenadores de triatlón así como entrenadores de ciclismo, trail, etc.

Un aspecto importante a tener en cuenta es que, no cuenta con aplicación para Android ni iOS. El acceso al software (en la nube) se realiza a través del navegador.

En cuanto a sus características, la plataforma te permite recopilar estadísticas corporales y fotos de progreso, establecer objetivos de estado físico y controlar las mejores marcas personales de tus clientes. También permite preparar planes de comidas y establecer proporciones macro, realizar un seguimiento de la ingesta de alimentos del cliente y establecer objetivos de nutrición.

Un buen dato es que la información recogida de los entrenamientos es 100% real gracias a su integración con Strava.

Además, integra pagos en la aplicación automatizados con un solo clic para poder cobrar pagos tanto recurrentes como únicos.

Entre sus características podemos ver que en la pantalla principal el entrenador puede ver un resumen de todos los deportistas que lleva. Asimismo, podrá comprobar, modificar entrenamientos y objetivos así como recibir notificaciones y alertas de los propios clientes.

El software incluye un plan de trabajo con el que puedes planificar por adelantado varias semanas de actividades. Puedes crear y modificar el plan de entrenamiento según vayas observando la progresión del deportista. Incluso puedes seleccionar que parte del plan estará visible u oculta para tu alumno. Es decir, el entrenador puede seleccionar la visibilidad de los entrenamientos y así ir planificando y cambiando el calendario de su atleta sin que él lo vea.

Finalmente, los clientes pueden registrar marcas e hitos que van actualizando a medida que se vayan realizando los progresos.

Su plan de precios va desde 0€ para un máximo de 2 personas, hasta 70€ si tienes 100 clientes. En todos ellos, se incluyen dos meses gratis de prueba.

Conclusiones:

Es una plataforma muy completa, con integraciones muy interesantes pero que se centra sobre todo en atletas y no tanto en entrenadores personales para el gimnasio. Además, no cuenta con aplicación móvil. Aunque podemos valorar positivamente el hecho de tener en la pantalla principal un resumen de todos los deportistas que lleva el entrenador y el hecho de poder dejar preparados planes de entrenamiento que no estén visibles aún para el cliente.

## Trainerize

Trainerize es una solución de entrenador personal móvil y web para gimnasios, profesionales de entrenamiento físico y sus miembros (clientes)



que permite desarrollar programas de ejercicio y planes de comidas. Actualmente cuenta con más de 45.000 empresas fitness, 200.000 entrenadores y un total de más de 1M de clientes.

Los entrenadores pueden crear, guardar e imprimir plantillas de planes de entrenamiento, detalles del ejercicio y objetivos en formato PDF y luego copiarlos y adaptarlos de un cliente a otro. Los entrenamientos tienen temporizador incorporado, períodos de descanso y audio de voz en off.

El entrenador personal puede subir sus propios videos de ejercicios a Video Drive en la aplicación o importar videos de YouTube.

Incorpora además una función de mensajería, videollamadas y notificaciones automáticas en la aplicación que conecta a los entrenadores directamente con los clientes y ayuda a los clubes a mejorar las tasas de retención de miembros.

Trainerize implementa distintivos e insignias que se otorgan al obtener los mejores resultados personales que ayudan a aumentar la motivación del cliente, así como el compromiso con el software. Además, permite compartir sus logros en las redes sociales, lo que proporciona publicidad para el gimnasio.

Los entrenadores tienen la capacidad de agrupar a los clientes y ofrecer sus servicios de forma grupal combinada con una actividad de entrenamiento que se publica automáticamente en los grupos.

Trainerize se puede personalizar con el logotipo, colores e iconos del gimnasio o profesor, y se puede incluir un video personalizado en la página de inicio de sesión del escritorio y la aplicación móvil con tu desde 99\$.

Además, cuenta con soluciones de pagos en la aplicación para el cobro automatizado de suscripciones y un marketplace de entrenadores personales, a los que ayuda con la adquisición de nuevos clientes al hacer coincidir los clientes con el entrenador que mejor se adapte según su perfil, servicios, ubicación y especialidad.

Trainerize ofrece una prueba gratis de 30 días sin limitación de funciones.

Una función muy importante es que puedes conectarte a dispositivos inteligentes como el reloj y la báscula Withings así como dispositivos Fitbit que te permiten controlar la nutrición del cliente realizando un seguimiento de las calorías, las macros y las comidas, así como la frecuencia cardíaca en reposo y el peso corporal.

Un aspecto negativo a tener en cuenta es que para los planes de nutrición tienes que conectarte a una cuenta de Evolution Nutrition.

Sus planes empiezan en 0\$ al mes para 1 solo cliente hasta 350\$ al mes por gimnasio con clientes ilimitados.

Conclusiones:

Otra herramienta muy potente con una gran cantidad de usuarios con funciones interesantes que no habíamos visto hasta ahora como la posibilidad de subir videos a la plataforma, asignar distintivos a los clientes y las integraciones con dispositivos inteligentes.

## Traineeks

Traineeks es una plataforma digital de entrenamiento personal desarrollada en España que se divide en dos partes: el portal web para entrenadores y la app para los clientes de los entrenadores.

En la plataforma web, el entrenador podrá personalizar su perfil, crear ejercicios y rutinas además de incluir imágenes y vídeos. Es una plataforma muy visual, intuitiva donde los ejercicios se crean con plantillas personalizables, simplemente arrastrando nuevos elementos de la base de datos al menú, permitiendo crear rutinas de forma personalizada, añadiendo fotografías propias e incluso vídeos. También se pueden ajustar las configuraciones avanzadas como RIR, RPE, %RM. Estas rutinas se pueden duplicar y reciclar ajustar a otros usuarios para no empezar cada una desde cero.

Asimismo, desde la web, el entrenador puede realizar un seguimiento de las progresiones de sus clientes y comunicarse mediante un chat. Los mensajes entre cliente y entrenador son libres, pero el cliente debe pasar un pequeño “filtro” con el motivo de la consulta y la duda en concreto. De tal forma, que el entrenador no reciba infinidad de mensajes. Desde este mismo dashboard del entrenador, los clientes se ordenan por orden de urgencia dependiendo de cuando tienen cada uno de sus clientes una revisión pendiente.

Además, Traineeks también integra un creador de dietas también dinámico y visual.

Para confeccionar los entrenamientos, los entrenadores pueden enviar cuestionarios personalizables a sus clientes.

Su público objetivo es el entrenador personal, sea chico o chica, enfocado en la composición corporal de fuerza. Es decir, un entrenador de gimnasio o de fitness. Aún así, también hay quien decide subir sus propios ejercicios, por ejemplo, de yoga al ser una plataforma tan modular.

Su plan consta de cuatro opciones. Su precio empieza con una prueba gratuita de hasta dos clientes hasta cliente ilimitados por 129€/mes.

Conclusiones:

Traineeeks tiene una de las mejores experiencias de usuario, con una buena interfaz gráfica muy intuitiva. Aspectos a tener en cuenta: no tiene aplicación móvil para el entrenador. Aún así, podemos resaltar la posibilidad de asignar configuraciones avanzadas, la posibilidad de reciclar rutinas, el chat y la posibilidad de editar los cuestionarios que necesitas que rellenen tus clientes.

## DudyFit

Sus clientes son entrenadores personales que tienen listas de espera y aquellos centros de entrenamiento personal de menor escala que necesitan algún tipo de software o plataforma de entrenamiento para ayudarles a optimizar el tiempo y permitirles una mayor flexibilidad y rentabilidad económica.

Como en el caso de Traineeeks, dispone de una plataforma de gestión web para el entrenador y una aplicación móvil para sus clientes.

Una de las características diferenciales es que el entrenador tiene una vista mensual para cada uno de sus clientes, pudiendo programar sesiones de entrenamiento, bien en formato ejercicios o en sesiones de cardio, de forma repetitiva hasta un límite de 8 semanas. Además, puede seleccionar los tipos de actividades que debe realizar con cada cliente en particular como registrar la evolución del mismo, realizar una clase presencial u online e incluso programar un mensaje para su cliente en la sección de chats.

Respecto a la programación de las clases online, los entrenadores pueden asignar el enlace de cualquier aplicación de videoconferencia por el cual se

va a retransmitir la propia clase en el día de la semana estipulado, asignar la hora, su duración y añadir notas para detallar en qué consiste la sesión, los materiales que se van a utilizar y si fuese necesario una contraseña para acceder, mostrarla. Esto se puede hacer tanto para un cliente en concreto como para todos ellos, pudiendo agregar y eliminar clientes para cada sesión en concreto. Además, el entrenador también puede ver toda la información referida a las sesiones ya realizadas.

Su sistema de asignación de comidas para calcular los macros que ingiere el cliente es muy bueno. Se actualiza la información del total de grasas, carbohidratos y proteínas en cuanto añadimos o eliminamos una comida, lo que facilita bastante la elaboración de planes de nutrición. Además, puede asignar etiquetas a las comidas que vaya creando para filtrarlas por desayuno, comida, cena, snack, etc. Y también añadir el alimento a una lista de la compra que puedes descargar después.

Otra característica interesante es que el entrenador puede crear su propia biblioteca de videos y asignar cada uno una visibilidad determinada en base a etiquetas. De esta manera, podría mostrar los videos de nutrición sólo a aquellos usuarios que tiene ese plan contratado. O si tiene diferentes planes, restringir vídeos para que sólo tengan acceso los usuarios *premium*., lo que amplía nuevas opciones de negocio para el entrenador.

Algo que ofrece DudyFit y que todavía no habíamos visto es la posibilidad de enlazar una página web de un ecommerce con el que el entrenador tengo algún contrato de afiliación con la tarjeta de un tipo de alimento en concreto y de esta manera poder comprar exactamente el producto que aparece en pantalla.

Además, el entrenador puede añadir miembros como parte de su equipo, asignarles clientes e incluso programar reuniones con ellos desde el apartado del calendario así como compartir documentos como PDF's, Words, Excels, etc. con sus clientes. De esta manera, pueden complementar el entrenamiento personalizándolo a cada uno de tus clientes en particular.

En cuanto a los formularios de tus clientes, puedes customizarlos tanto para añadir campos como para eliminarlos y planificar de esta forma los entrenamientos en base a sus respuestas.

Asimismo, ofrece no sólo un chat, sino que también ofrece la posibilidad de poder enviar notas de voz tanto con tus clientes como con los miembros de tu equipo.

Desde la plataforma, también puedes añadir y eliminar planes de pago que aplicar a tus clientes los cuales se registran mediante un link que genera la propia plataforma para ese plan en concreto (muy útil para compartirlo en campañas de marketing por redes sociales y emails). A los clientes que accedan mediante el link se les cobrará automáticamente todos los meses la cantidad indicada, lo que reduce la morosidad y quebraderos de cabeza para controlar los pagos. Además, como las operaciones se hacen a través de la plataforma, el entrenador puede ver y descargar todas las facturas (generadas de manera automática). Y en caso de que el cliente requiera dicha factura, se la podemos compartir en la sección de documentos.

Un aspecto muy novedoso que implementa este proyecto, es la capacidad de automatizar acciones cuando un cliente paga una suscripción. Como por ejemplo enviarle un mensaje de bienvenida por el chat, asignarle unas etiquetas predeterminadas como #dieta porque ha elegido el plan de nutrición, asignarle un colaborador porque será el dietista el que se encargue de estos planes y no el de entrenamiento fitness, predefinir los formularios iniciales que debe rellenar el cliente, asignar programas semanales de entrenamientos ya predefinidos (pérdida de peso) así como un plan nutricional (dieta baja en calorías)...

En DudyFit también puedes personalizar la plataforma con tu logo, colores de marca, métricas que vas a pedir a tus clientes e incluso integraciones de tu propia página web con las herramientas de Pixel Google Ads y Pixel Facebook Ads, para monitorizar y mostrar anuncios a los visitantes de tu página web así como saber cuales de ellos llegan a suscribirse a tus planes de entrenamiento.

Sus planes de precios van desde 19€/mes con hasta 5 clientes hasta 139€/mes con clientes ilimitados.

Conclusiones:

DudyFit es una de las herramientas más completas que hemos visto. Tiene absolutamente de todo. Aunque su diseño no es el que más nos gusta. En ese aspecto, plataformas como la de Traineeeks es mucho mejor. Sin embargo, podemos coger muy buenas ideas como la de crear planes

predefinidos y asignarlos a los clientes simplemente editando algunos aspectos del mismo, sin tener que rellenarlo desde cero, la posibilidad de añadir un ingrediente a tu lista de la compra para que sea mucho más fácil acordarte de todos los productos cuando estés en el súper o automatizar tareas al registrarse un cliente con un plan en concreto.

## Otras

Hay infinidad de proyectos similares tanto en inglés como en español. Todos ellos ofrecen soluciones muy similares a las ya mencionadas anteriormente en el estudio.

Algunos de los proyectos que hemos encontrado son:

- PTminder
- Magicline
- bsport
- TrueCoach
- TeamUp
- exercise.com
- KHINN
- MyTrainik
- Zendesk
- Trainingym
- FITCO
- GymMaster Lite
- MindBody
- bewe

## Conclusiones

A continuación elaboramos una lista de las cosas más interesantes que ofrecen estas aplicaciones que hemos detallado como guía para saber en qué centrarnos al desarrollar nuestro producto, cuáles son los puntos fuertes y qué deberíamos tener en cuenta para posibles mejoras en el futuro.

- ➔ Elaboración de formularios personalizados. Configurar una plantilla fácilmente que registre los datos del cliente cuando se da de alta, observaciones, aceptación de condiciones, análisis del estilo de vida y la aptitud física así como el peso, sexo, edad y nivel de profesionalidad del cliente.
- ➔ Posibilidad de crear planes mensuales predefinidos para que el entrenador los asigne adaptándolo a cada cliente en particular, sin tener que definir todo un nuevo plan desde 0. Además, sería muy importante poder enlazar programas llegados a una fecha dada. Es decir, que al llegar al último día del mes siguiente por ejemplo, se asigne automáticamente otro plan mensual para las próximas 4

semanas. De esta manera el entrenador tendría mucha menos carga de trabajo.

- Poder asignar configuraciones avanzadas a los entrenadores como RIR, RPE o el %RM.
- Asignar con insignias y niveles a los clientes de los entrenadores que consigan ciertos hitos de entrenamiento.
- Capacidad de poder subir videos propios del entrenador a la plataforma
- Chat interno en la aplicación cliente - entrenador.
- Añadir una sección “lista de la compra” con grupos de los supermercados donde realizas tus compras para poder asignar a cada uno el ingrediente de la comida que sigues en tu plan de alimentación para que sea mucho más fácil acordarte de todos los productos cuando vayas a comprar.
- Un punto muy interesante sería poder automatizar tareas al registrar un cliente con un plan en concreto como enviarle un mensaje de bienvenida por el chat, asignar unas etiquetas predeterminadas asignar programas semanales de entrenamientos ya predefinidos...

Otras cuestiones a tener en cuenta en un futuro a medio/largo plazo:

- Crear una comunidad en línea con un foro general para debatir sobre cuestiones que interesen a los integrantes de un mismo grupo.
- Integraciones con dispositivos inteligentes como los smartwatch.

## ESTADO DEL ARTE

Como hemos visto en el anterior estudio, son muchas las empresas que se lanzan al sector del fitness. Y desde la crisis sanitaria, cada vez más. El sector ha dado el salto que debía pegar en los próximos 5-7 años en 18 meses desde que empezó el 2020.

Muchos entrenadores personales y gimnasios aún registraban a sus clientes en hojas de excel o incluso en libretas de papel, apuntando notas con el bolígrafo encima de cada uno. Gracias a los avances de la tecnología y al auge masivo de las redes sociales, muchos entrenadores han dado el

salto a publicitarse por internet y vender sus servicios online. La gente que demandaba sus servicios tiene menos interés en un horario fijo con una cita presencial planificada y más en una sesión en vídeo a la que puedan “asistir” cuando mejor les venga por horarios de trabajo. Tanto es así, que muchos centros de entrenamiento ya no se entiende que no abran 24h al día gracias al lector de huellas dactilares o sistema de RFID.

Los hábitos, costumbres y prioridades de los clientes han cambiado. La flexibilidad y la posibilidad de integrar sus rutinas en el día a día sin que interfiera en sus horarios es lo que más se busca.

Actualmente, el mercado digital de los entrenadores personales está en auge después de la adopción masiva en la era de confinamiento. Es una buena oportunidad para entrar en el sector, aunque debe haber un estudio previo detallando qué características mínimas buscan los clientes en una plataforma de este tipo para llegar a tenerlas en cuenta respecto a la competencia existente y poder hacerte un hueco en el mercado.

El futuro del sector es incierto, no sabemos hasta dónde puede crecer. Pero lo que es seguro es que no va a disminuir. Se espera que cada vez más gente adopte estos sistemas de entrenamiento como consecuencia del sedentarismo generalizado de las generaciones actuales. Todo ello, junto con la adopción de los dispositivos inteligentes ya presentes (smartwatch, básculas, etc.) como los que vendrán en el futuro, pone de relieve la oportunidad que hay en el sector y la importancia de las integraciones con estos dispositivos como parte de la solución indispensable para que funcione con éxito un producto de estas características.

## ¿Por qué empezar este tipo de negocio, más allá del sector?

La pregunta, quizás, es ¿Por qué siguen saliendo coches y modelos de coches si ya existen coches? La respuesta es sencilla. No es lo que el propio coche te ofrece, no importa tanto si tiene mejores neumáticos o mejor motor. La verdadera revolución es cómo te lleva ese coche en el viaje del punto A al punto B. Es decir, la experiencia.

Por ese motivo, creemos que tenemos un hueco en el mercado. Somos un equipo joven con ideas frescas y nuevas. Un equipo multidisciplinar que entiende todas las facetas del proyecto y que es capaz de llevarlo a cabo con éxito. Entendemos cómo mezclar las virtudes de cada proyecto



analizado y montar una aplicación sea visual, intuitiva y con una experiencia de usuario superior a la media.

## PÚBLICO OBJETIVO

Nuestro público objetivo son principalmente entrenadores personales de la provincia de Valencia con una cartera de clientes pequeña que quieran dar el salto al área digital sin que represente unos costes muy altos para poder ofrecer un mayor servicio a sus clientes y aumentar sus rendimientos económicos.

## MODELO CANVAS

### **Problema**

Los entrenadores personales que están empezando no saben cómo gestionar plataformas digitales por ellos mismos. Empiezan con el método tradicional y cuando quieren darse cuenta ya no pueden dejarlo porque toda la información y registro de sus clientes es demasiada como para pasar a otro modelo de gestión.

### **Aliados clave**

Los gimnasios pueden ayudar a que sus entrenadores personales adopten estas nuevas metodologías. Asimismo, podemos explorar otras opciones como centros de fisioterapia, yoga y demás actividades que precisen de realizar ejercicios, tanto en casa como en gimnasio.

### **Actividades clave**

La principal actividad será el desarrollo técnico de las soluciones que vamos a implementar.

### **Recursos clave**

El tiempo de desarrollo y nuestras capacidades de programación para llevarlo a cabo.

### **Propuesta de valor**

Acompañaremos al cliente desde sus inicios en la plataforma para que se sienta guiado en todo momento por nuestro equipo. Además, el diseño de nuestras pantallas está pensado para ser lo más simple posible. No queremos un sinfín de funcionalidades utilizas sólo de vez en cuando.

### **Relación con los clientes**

La relación que esperamos tener con los clientes es cercana y formal. Estaremos disponibles para cualquier duda o problema que surja en la

aplicación que ponga en riesgo su buen funcionamiento para el entrenador y sus clientes

### **Canales**

Nos comunicaremos con los entrenadores vía teléfono móvil, email o en persona si se precisa.

### **Estructura de costes**

Aún no está desarrollada.

### **Líneas de ingresos**

Tarifa mensual.

## **2º DAM - Proyecto Integrado**

XIMO BALBASTRE  
VÍCTOR FORÉS  
CLAUDIU ANDREI NECHITESCU  
ALEIXANDRE SOLER  
PAU NICOLÁS