**1. Resumen Ejecutivo**

**ZonaFit Colombia** será una plataforma de comercio electrónico especializada en la venta de productos y servicios para deportistas de todos los niveles, desde aficionados hasta atletas profesionales. El objetivo es brindar una solución integral que combine variedad, calidad, asesoría y conveniencia, con un enfoque en el mercado colombiano.

**2. Problema a Resolver**

Muchos deportistas en Colombia enfrentan dificultades para:

* Acceder a productos especializados y de calidad en sus regiones.
* Encontrar asesoría confiable sobre qué comprar según su disciplina.
* Acceder a servicios complementarios como nutrición, fisioterapia, entrenadores personales o evaluaciones deportivas.

**3. Público Objetivo**

* Deportistas aficionados y profesionales.
* Padres de niños y jóvenes en formación deportiva.
* Gimnasios, clubes deportivos, entrenadores.
* Personas activas interesadas en bienestar y fitness.

**4. Propuesta de Valor**

ZonaFit ofrecerá:

* Productos especializados por disciplina (ciclismo, running, natación, fútbol, gimnasio, etc.).
* Servicios deportivos a domicilio o virtuales (entrenamiento personalizado, nutrición, fisioterapia).
* Asesoramiento experto en cada categoría.
* Entrega nacional con logística optimizada para zonas urbanas y rurales.
* Comunidad y contenido educativo (blogs, videos, webinars con expertos).

**5. Catálogo de Productos**

* **Ropa y calzado deportivo** por disciplina.
* **Accesorios** (guantes, bandas, rodilleras, termos).
* **Equipos deportivos** (pesas, bicicletas, balones, máquinas).
* **Suplementación y nutrición deportiva.**
* **Wearables** (relojes deportivos, medidores de ritmo cardíaco, GPS).
* **Servicios**:
  + Planes de entrenamiento personalizados.
  + Consultas virtuales con nutricionistas deportivos.
  + Alquiler de espacios deportivos o entrenadores personales.

**6. Modelo de Negocio**

* **Venta directa** de productos físicos (modelo retail o dropshipping).
* **Marketplace** para proveedores deportivos colombianos.
* **Suscripciones mensuales** para acceso a contenido exclusivo y descuentos.
* **Comisiones** por servicios tercerizados (entrenadores, nutricionistas, fisioterapeutas).

**7. Canales de Comercialización**

* Plataforma web responsiva.
* Aplicación móvil (Android/iOS).
* Redes sociales (Instagram, TikTok, YouTube para contenido y anuncios).
* Alianzas con gimnasios y clubes deportivos.
* Influencers y embajadores deportivos locales.

**8. Tecnología**

* Plataforma eCommerce: Shopify, WooCommerce o desarrollo a medida con backend robusto (Node.js o Laravel).
* Integración con pasarelas de pago locales: ePayco, MercadoPago, Wompi.
* Logística: integración con empresas como Coordinadora, Servientrega, Envía.

**9. Proyección de Impacto**

* En el primer año se espera alcanzar 10.000 usuarios registrados.
* Ventas mensuales proyectadas: $20M COP en el primer trimestre, con crecimiento progresivo del 15%-20%.
* Posicionamiento como referente en comercio digital deportivo en Colombia.

**10. Inversión Inicial Estimada**

* Desarrollo plataforma: $25M COP
* Inventario inicial y alianzas: $40M COP
* Marketing y adquisición de usuarios: $15M COP
* Legal, logística, operativa: $10M COP
* **Total estimado:** $90M COP

**11. Conclusión**

**ZonaFit Colombia** aspira a convertirse en el principal aliado de los deportistas colombianos, no solo facilitando el acceso a productos y servicios, sino fomentando una comunidad activa, informada y conectada con su bienestar físico y rendimiento deportivo.