

Ignacio Espinosa

PRUEBA CIERRE DE MÓDULO

DESAFÍO:

Nicolás es un joven profesor de educación física y destacado personal training en una de las cadenas de gimnasios más destacadas en la capital. Parte de su experiencia laboral y profesional la ha podido desarrollar en estos gimnasios, asesorando a muchos alumnos en su desarrollo físico y en el cuidado de la salud desde la alimentación, lo cual le ha otorgado un gran reconocimiento en el rubro. Pero al igual que muchas personas que trabajan con un gran número de personas, y sobre todo en espacios cerrados, se ha visto afectado por las condiciones de aislamiento que ha impuesto el covid-19. A partir de esto, a Nicolás lo han desvinculado del gimnasio hasta nuevo aviso.

Para Nicolás esta era su principal fuente de trabajo, donde pasaba gran parte de su día. Ahora se ha visto en la obligación de independizar su trabajo, de forma remota y desde su hogar, cambiando las rutinas de ejercicios que trabajaba con sus alumnos, adecuándose a los equipamientos y la infraestructura que tenga cada uno de sus alumnos en su hogar, lo cual varía de caso en caso. A pesar de todo estos cambios, Nicolás sigue contando con el respaldo de sus alumnos, que valoran su trabajo y dedicación, lo cual se ha vuelto una oportunidad laboral totalmente nueva, adhiriendo a sus clases personalizadas a nuevos alumnos.

Para promocionar sus clases y mantener el contacto con sus alumnos, Nicolás solo cuenta como canal de comunicación redes sociales como Instagram y WhatsApp. Este método de trabajo le ha resultado favorable durante la cuarentena y con un alcance de nuevos alumnos, a los cuales les resulta cómodo y seguro ejercitarse de esta forma desde sus hogares. A partir de esto Nicolás se está viendo en la obligación de dar un paso más en la comunicación digital de sus servicios como personal training, con el objetivo de ofrecer un servicio mucho más completo a sus alumnos, pero donde todo esté agrupado en un solo lugar, como lo puede ser un sitio web.

Actualmente Nicolás trabaja con diversos medios de comunicación y herramientas digitales para desarrollar sus clases online. Algunos de estos instrumentos son:

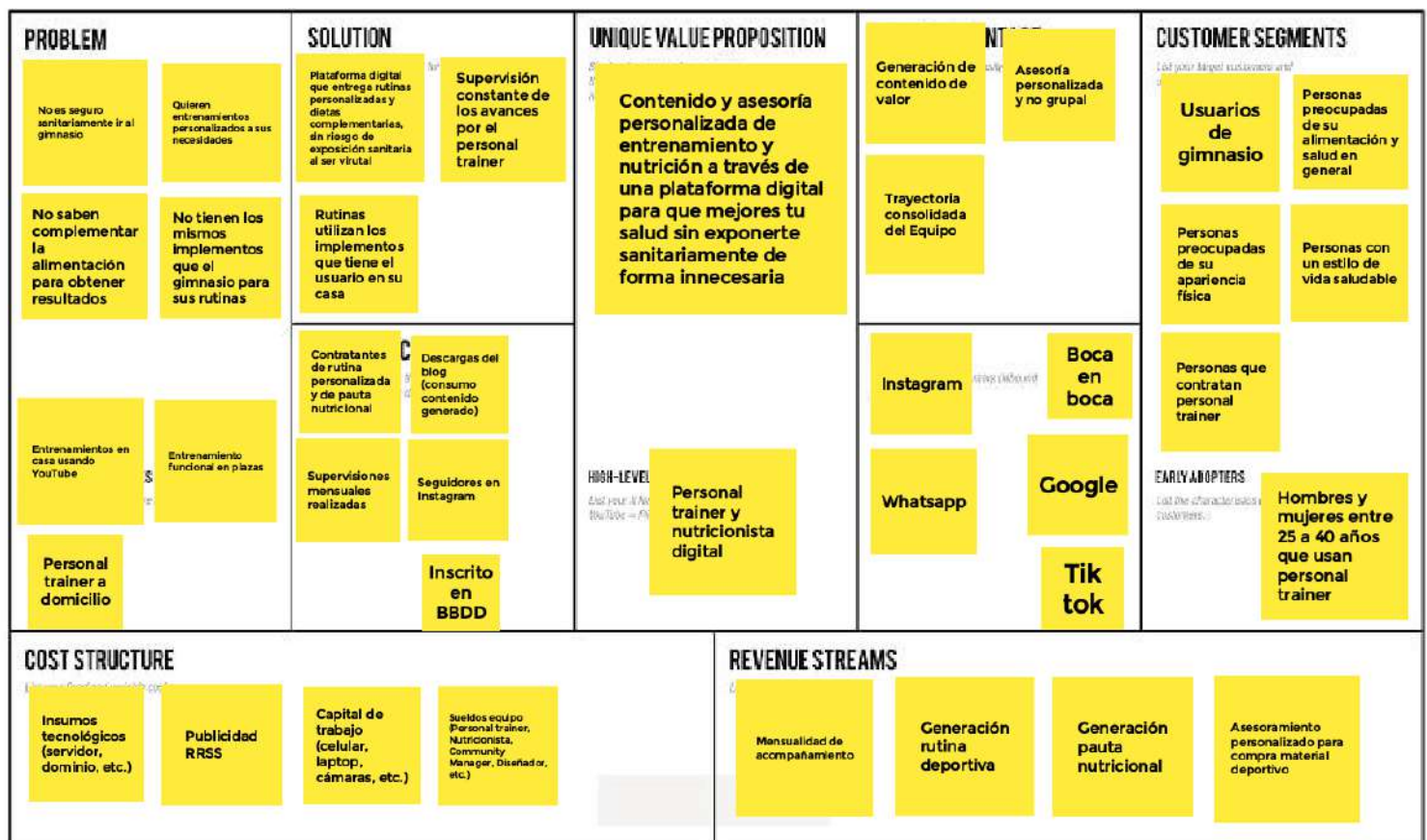
- Instagram, para publicitar sus clases, planes y consejos.
- WhatsApp para la comunicación con sus alumnos.
- Google calendar para agendar las clases.
- Meet de Google para generar las sesiones de clases.
- Excel de drive para crear y compartir el plan de ejercicios de forma personalizada por alumno.

El objetivo de Nicolás como cliente, es poder agrupar todos estos elementos en un solo sitio, que estén a la mano de él y sus alumnos. Con esto quiere lograr poder generar una experiencia y fidelización de usuario mucho más agradable, segura y profesional para sus nuevos y antiguos alumnos.

REQUERIMIENTOS:

1. Identificar los objetivos del negocio y sus complementos. (2 Puntos).

Entregable: Bloque Lean Canvas, en formato PDF,



2. Crear los arquetipos de usuarios (HU MU LU). (2 Puntos)
Considerar previamente el trabajo y desarrollo del mapa de empatía.
Los arquetipos se deben entregar en formato PDF.

22/02/2022 14:03

Tu personal trainer y nutricionista a domicilio

Tu personal trainer y nutricionista a domicilio

Sabemos que con la Pandemia ha sido desafiante poder continuar entrenando para alcanzar los objetivos de vida sana que te propusiste.

Por lo mismo, queremos ayudarte creando un servicio digital de personal trainer y nutricionista, que hará planes personalizados a tus necesidades y así puedas alcanzar esos objetivos.

Tu opinión nos ayudará a crear el mejor servicio posible para que realmente te sirva.

***Obligatoire**

1. ¿En qué rango etario te encuentras? *

Une seule réponse possible.

- ☐ 18 a 25 años
- ☐ 26 a 30 años
- ☐ 31 a 35 años
- ☐ 35 a 40 años
- ☐ 41 años o más

2. ¿Sueles entrenar en gimnasios? *

Une seule réponse possible.

- ☐ Si
- ☐ No

3. ¿Has contratado alguna vez un personal trainer? *

Une seule réponse possible.

- ☐ Si
- ☐ No

4. ¿Cuántas veces a la semana entrenas? *

Une seule réponse possible.

- ☐ 1 vez
- ☐ 2 ó 3 veces
- ☐ 4 ó 5 veces
- ☐ Más de 5 veces

5. ¿Encuentras importante tener una pauta nutricional para complementar los entrenamientos? *

Une seule réponse possible.

- ☐ Si
- ☐ No

6. ¿Qué modalidad te gusta más para una asesoría de entrenamiento? *

Une seule réponse possible.

- ☐ Virtual
- ☐ Presencial
- ☐ Mixta

7. ¿Cuánto crees que debería costar un plan mensual de entrenamiento y nutricional personalizado? *

Une seule réponse possible.

- ☐ Hasta \$50,000
- ☐ Entre \$50,001 y \$80,000
- ☐ Entre \$80,001 y \$120,000
- ☐ Sobre \$120,000

Esa fue la encuesta realizada para comenzar los perfilamientos HUMULU, siendo que obtuvimos los siguientes resultados:

Edad	Gimnasio	Personal trainer	Veces	Pauta nutricional	Modalidad	Valor
35 a 40 años	Si	No	4 ó 5 veces	Si	Presencial	Sobre \$120,000
31 a 35 años	No	Si	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
35 a 40 años	Si	Si	4 ó 5 veces	Si	Virtual	Entre \$80,001 y \$120,000
35 a 40 años	No	Si	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$80,001 y \$120,000
26 a 30 años	No	No	4 ó 5 veces	Si	Presencial	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	Más de 5 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	1 vez	Si	Mixta	Hasta \$50,000
35 a 40 años	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
35 a 40 años	No	Si	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
31 a 35 años	No	No	1 vez	Si	Presencial	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	Más de 5 veces	Si	Virtual	Hasta \$50,000
26 a 30 años	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	2 ó 3 veces	Si	Presencial	Hasta \$50,000
31 a 35 años	No	No	Más de 5 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
31 a 35 años	No	No	Más de 5 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	Si	4 ó 5 veces	Si	Presencial	Entre \$80,001 y \$120,000
41 años o más	No	No	4 ó 5 veces	Si	Presencial	Hasta \$50,000
35 a 40 años	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
26 a 30 años	Si	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
35 a 40 años	No	Si	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	Si	Más de 5 veces	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
35 a 40 años	Si	No	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	1 vez	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
35 a 40 años	No	Si	4 ó 5 veces	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
26 a 30 años	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
41 años o más	No	No	Más de 5 veces	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
31 a 35 años	No	Si	2 ó 3 veces	No	Mixta	Hasta \$50,000
26 a 30 años	No	No	1 vez	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
18 a 25 años	Si	No	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Entre \$80,001 y \$120,000
41 años o más	Si	Si	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Entre \$80,001 y \$120,000
35 a 40 años	Si	Si	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	4 ó 5 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
35 a 40 años	Si	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000
41 años o más	Si	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
35 a 40 años	No	Si	1 vez	Si	Mixta	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	2 ó 3 veces	Si	Presencial	Hasta \$50,000
31 a 35 años	No	No	2 ó 3 veces	Si	Virtual	Hasta \$50,000
41 años o más	Si	No	1 vez	Si	Presencial	Entre \$50,001 y \$80,000
41 años o más	No	No	2 ó 3 veces	Si	Mixta	Hasta \$50,000

Con los resultados obtenidos definimos los siguientes perfiles de usuarios y sus respectivos mapas de empatía y arquetipo de usuario:

1. Macarena "la mujer fit"

TIPO: Heavy User.

EDAD: 42 años.

ENTRENAMIENTO: 5 veces a la semana.:

GINNASIO: No.

PERSONAL TRAINER: No.

MODALIDAD: Mixta.

VALOR ASIGNADO: Entre \$50,000 y \$80,000.





Puesto
Jefa de Finanzas

Edad
Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto
Licenciatura

Redes sociales



Industria
Finanzas

Tamaño de la organización
Entre 501 y 1.000 empleados

Macarena: La mujer Fit

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas contables y de finanzas
- Gestión de proyectos
- Correo electrónico
- Software de creación de informes
- Paneles de inteligencia de negocios
- Programas de procesamiento de texto
- Servicios de almacenamiento en la nube

Biografía

Macarena, nacida en Santiago, estudió Ingeniería Comercial en la Universidad de Chile, y luego sacó un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Casada y separada, vive con su hijo, y está comprometida totalmente con su trabajo.

Ultimamente está buscando establecer una relación estable con un hombre un poco mayor que ella.

Le gusta su trabajo, y en sus vacaciones, le gusta viajar fuera de Chile.

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico
- En persona

Su trabajo se mide en función de

Estados financieros de la empresa y ratio de resultados

Responsabilidades laborales

Realización de presupuestos, fiscalización de gastos, gestión de ingresos.

Metas u objetivos

Aumentar ingresos y optimizar los costos

Su superior es

Gerente General

Dificultades principales

- Gestión de proyectos y falta de organización
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Recursos
- Gestión del cambio
- Desarrollo profesional

Obtiene información a través de

Reuniones gerenciales de su empresa, Diario Financiero, Informes del área

2. Cristián "por un verano sin polera"
- TIPO: Medium User.
- EDAD: 34 años.
- ENTRENAMIENTO: 3 veces a la semana.
- GINNASIO: No.
- PERSONAL TRAINER: Si.
- MODALIDAD: Mixta.
- VALOR ASIGNADO: Hasta \$50,000.



Cristián: por un verano sin polera



Puesto
Asesor legal de inversión de ri

Edad
Entre 25 y 34 años

Nivel de educación más alto
Licenciatura

Redes sociales



Industria
Inversión

Tamaño de la organización
Entre 51 y 200 empleados

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas contables y de finanzas
- Servicios de almacenamiento en la nube
- Programas de procesamiento de texto
- Gestión de proyectos
- Software de facturación
- Software de creación de informes
- Correo electrónico

Biografía

Nació en Concepción, donde estudió Derecho en la Universidad de Concepción. Luego hizo un Magister en Innovación y Emprendimiento en la Universitat de Barcelona.

Al volver a Chile, se radica en Santiago, donde empieza a trabajar en un Estudio de Abogados especializado en la inversión de riesgo en startups de etapa temprana.

Actualmente se dedica a unir inversionistas de riesgo con startups, y le gusta su trabajo. Le gusta tener mucha vida social, y está buscando encontrar una pareja estable para "echar raíces".

Nunca ha sido muy deportista, pero ultimamente se está empezando a preocupar más de sí mismo.

Su trabajo se mide en función de

Leads de inversionistas, startups asesoradas, contratos de intermediación financiera realizados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- En persona
- Correo electrónico
- Redes sociales

Metas u objetivos

Aumentar base de inversionistas de riesgo asociados, generar contratos de intermediación financiera, asesorar proceso de inversión

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Moral del empleado
- Gestión de proyectos y falta de organización
- Recursos
- Desarrollo profesional

Responsabilidades laborales

Hacer levantamiento de startups buscando financiamiento, hacer levantamiento de Family Offices e inversionistas de riesgo para asociarse, generar reunión de inversión y gestionar contratos de intermediación financiera.

Su superior es

Abogado Senior del Estudio

Obtiene información a través de

Informes internos de la empresa, Diario Financiero, Reportes entidades gubernamentales, foros internacionales de inversión de riesgo

3. Carlos "pichanga semanal"
- TIPO: Light User.
- EDAD: 40 años.
- ENTRENAMIENTO: 1 vez a la semana.
- GINNASIO: No.
- PERSONAL TRAINER: No.
- MODALIDAD: Presencial.
- VALOR ASIGNADO: \$65,000.



Carlos: pinchaga semanal



Puesto
Jefe de Proyectos Inmobiliarios

Edad
Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto
Maestría

Redes sociales



Industria
Bienes raíces

Tamaño de la organización
Entre 501 y 1.000 empleados

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas contables y de finanzas
- Sistemas de gestión de contenido
- Servicios de almacenamiento en la nube
- Programas de procesamiento de texto
- Paneles de inteligencia de negocios
- Software de CRM
- Gestión de proyectos
- Correo electrónico
- Software de facturación
- Software de creación de informes

Biografía

Nacido en Santiago, estudió Ingeniería Civil Industrial en la USACH. Luego de casarse y tener dos hijos, se fue con la familia a hacer un MBA en EEUU.

Al volver a Chile, ingresó a la inmobiliaria donde lleva 15 años trabajando, haciendo carrera y hoy en día es Jefe de Proyectos Inmobiliarios.

Encuentra tedioso su trabajo, por lo cual, aprovecha su tiempo libre para jugar a la pelota con sus amigos y disfrutar del "tercer tiempo" y buenos asados.

Encuentra que está bien de salud y físicamente, por lo cual, es reticente a preocuparse de su estado físico.

Su trabajo se mide en función de

Avance de proyecto (KPI), unidades habitacionales vendidas, ocupación promedio de los edificios

Canal favorito de comunicación

- En persona
- Correo electrónico
- Teléfono

Metas u objetivos

Entrega en plazo de nuevas unidades habitacionales, ventas de unidades habitacionales y ocupación promedio anual de las unidades habitacionales

Responsabilidades laborales

Gestionar nuevos proyectos inmobiliarios, aumentar la ocupación promedio de los proyectos inmobiliarios actuales, estrategias de venta de unidades habitacionales

Dificultades principales

- Comunicación
- Moral del empleado
- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Gestión de proyectos y falta de organización
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Recursos
- Gestión del cambio
- Desarrollo profesional

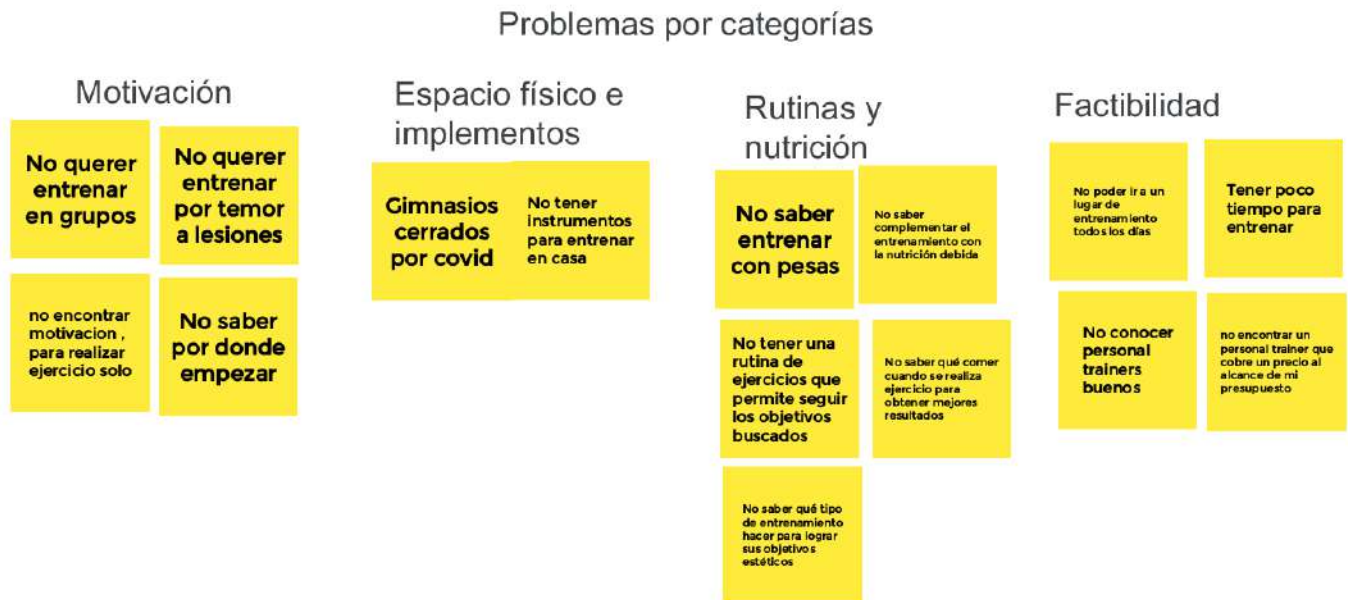
Su superior es

Gerente Comercial de la Inmobiliaria

Obtiene información a través de

Informes internos de la empresa, reuniones gerenciales

3. Establecer el problema principal a resolver, y cómo la solución se tiene que ver reflejada en el sitio web. (1 Puntos)
 Realizar Informe: Definición del problema principal a resolver y su solución a través del proyecto web en formato PDF.



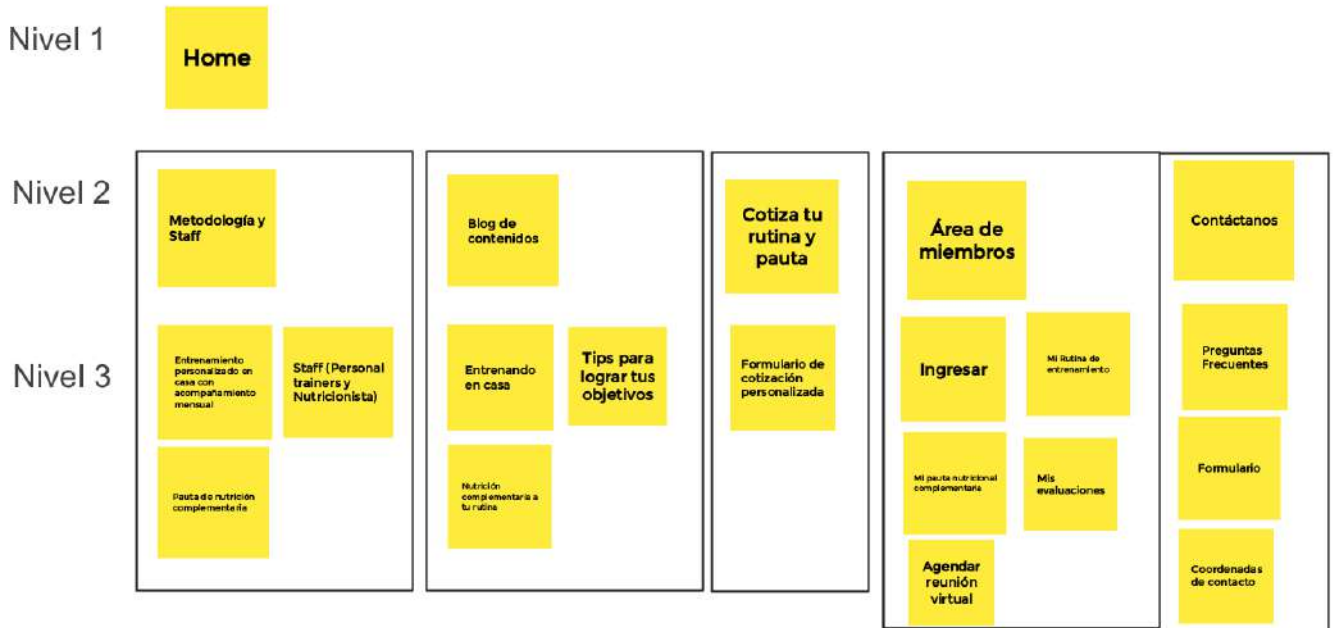
En virtud de los problemas levantados en la etapa de empatizar con los usuarios, hemos agrupado la información en las siguientes categorías: Motivación, Espacio físico e implementos, Rutinas y nutrición y Factibilidad.

Ante este panorama, creemos que el problema principal a solucionar con el producto digital que estamos creando (página web de Personal Trainer y Nutrición), es precisamente el desconocimiento de las rutinas a realizar por los usuarios en su casa con entrenamientos personalizados y una pauta de nutrición complementaria.

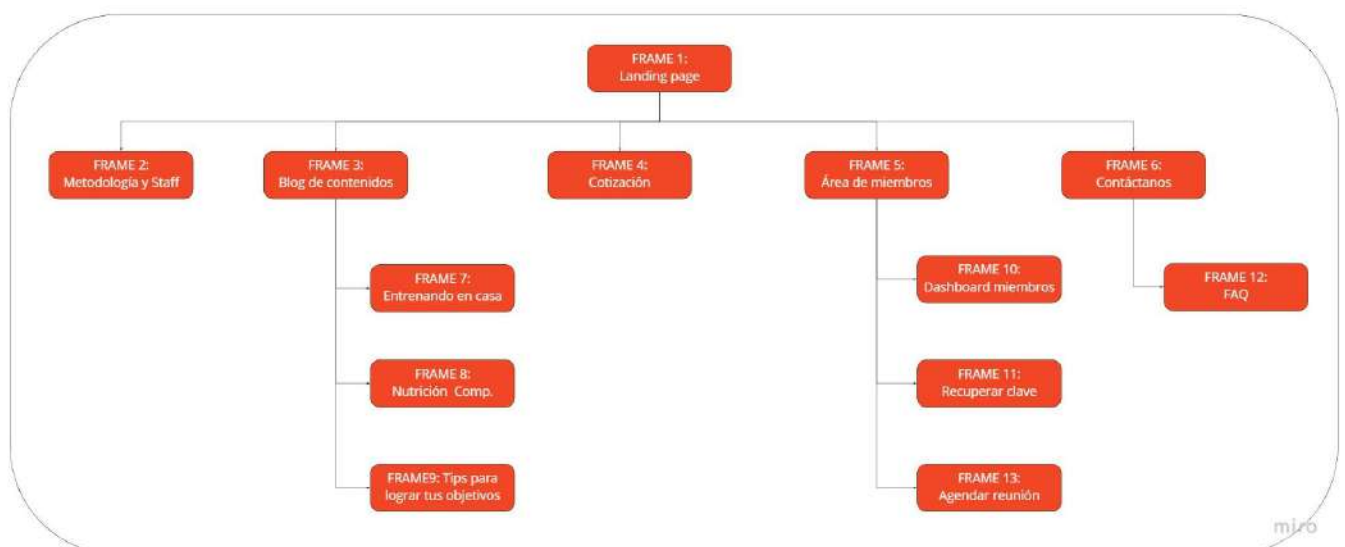
Por lo mismo, el objetivo principal del producto a realizar debe ser generar una plataforma que comunique contenido especializado en estos temas, así como ofrecer la asesoría y seguimiento mensual de los entrenamientos y pautas nutricionales de los usuarios por parte del Staff.

4. Construir el mapa de navegación del sitio web, a partir de la información levantada, clasificada previamente. (3 Puntos)
Aplicar los niveles de información. (Mapa de navegación, en formato PDF)

Niveles de información



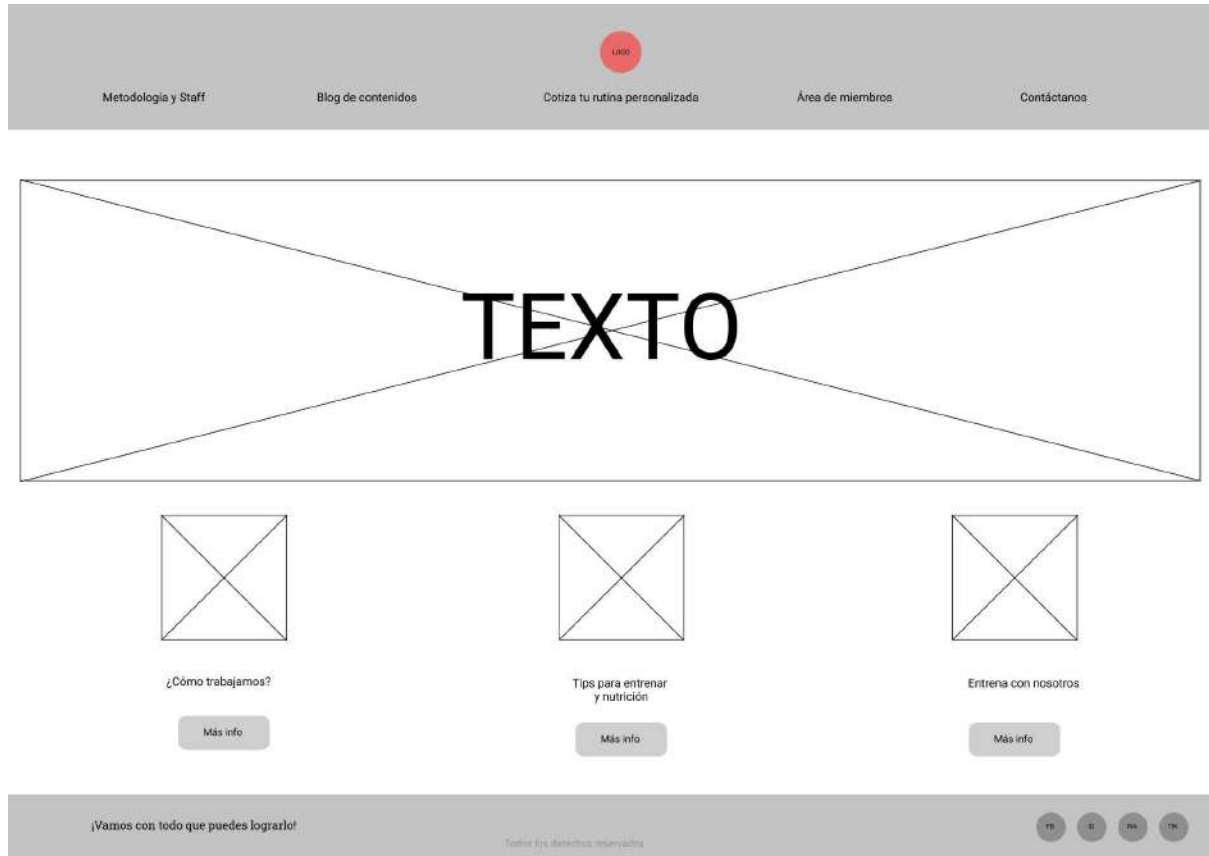
Con la información recolectada en el ejercicio de entender el problema principal a responder, creemos que la mejor forma de organizar la información es en tres niveles de información, como se muestra en la imagen (arriba). Con eso se crea el siguiente mapa de navegación.



5. Construir un prototipo de baja fidelidad. (2 Puntos)

Se puede hacer a mano o en plataforma digital a libre elección, en formato pdf o jpg, según sea el caso).

FRAME 1:



FRAME 2:

0.000

Metodología y Staff

Blog de contenidos

Cotiza tu rutina personalizada

Área de miembros

Contáctanos

Entrenamiento personalizado

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum."

Rutina nutricional complementaria

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum."

Personal trainers

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum."

Equipo de nutrición

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum."

¡Vamos con todo que puedes lograrlo!

Todos los derechos reservados

12

13

14

15

FRAME 3:

0.000

Metodología y Staff

Blog de contenidos

Cotiza tu rutina personalizada

Área de miembros

Contáctanos

Entrenando en casa

Ver blog

Nutrición complementaria

Ver blog

Tips para lograr tus objetivos

Ver blog

¡Vamos con todo que puedes lograrlo!

Todos los derechos reservados

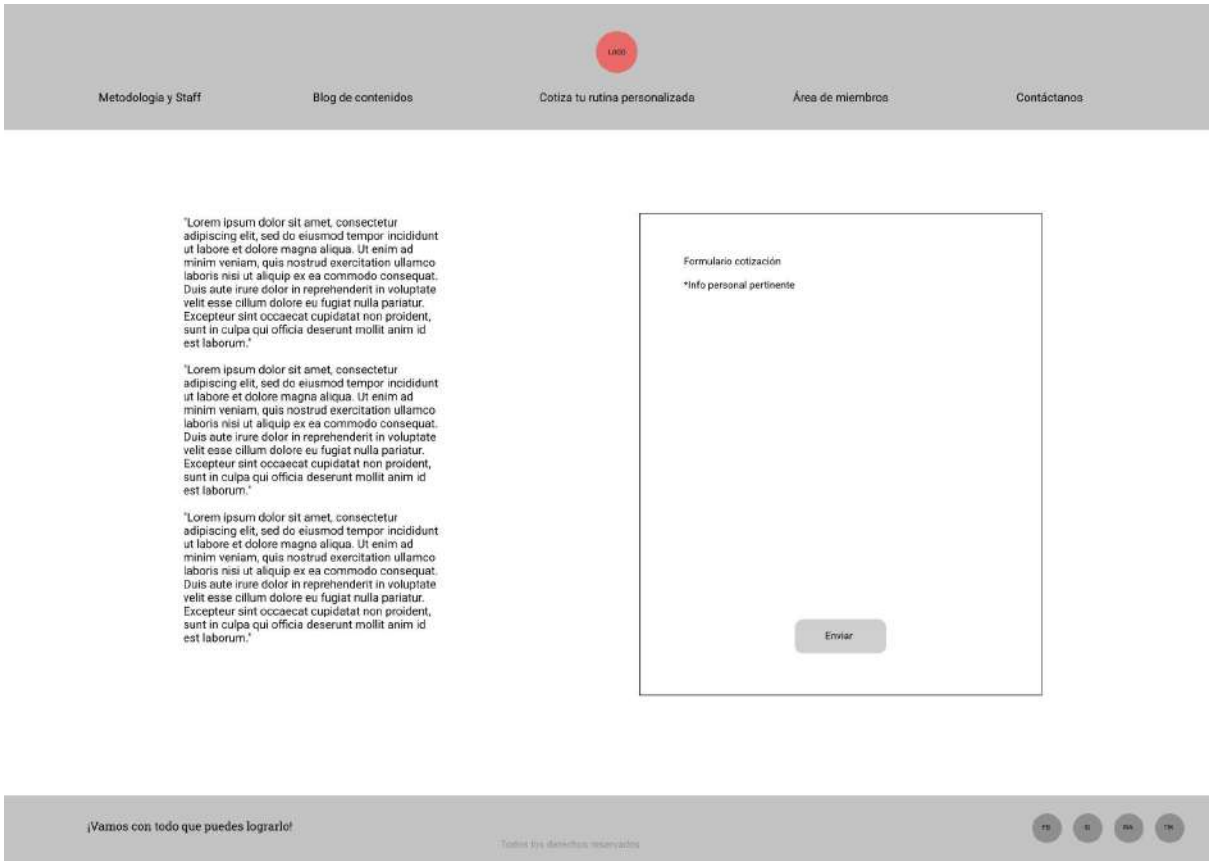
12

13

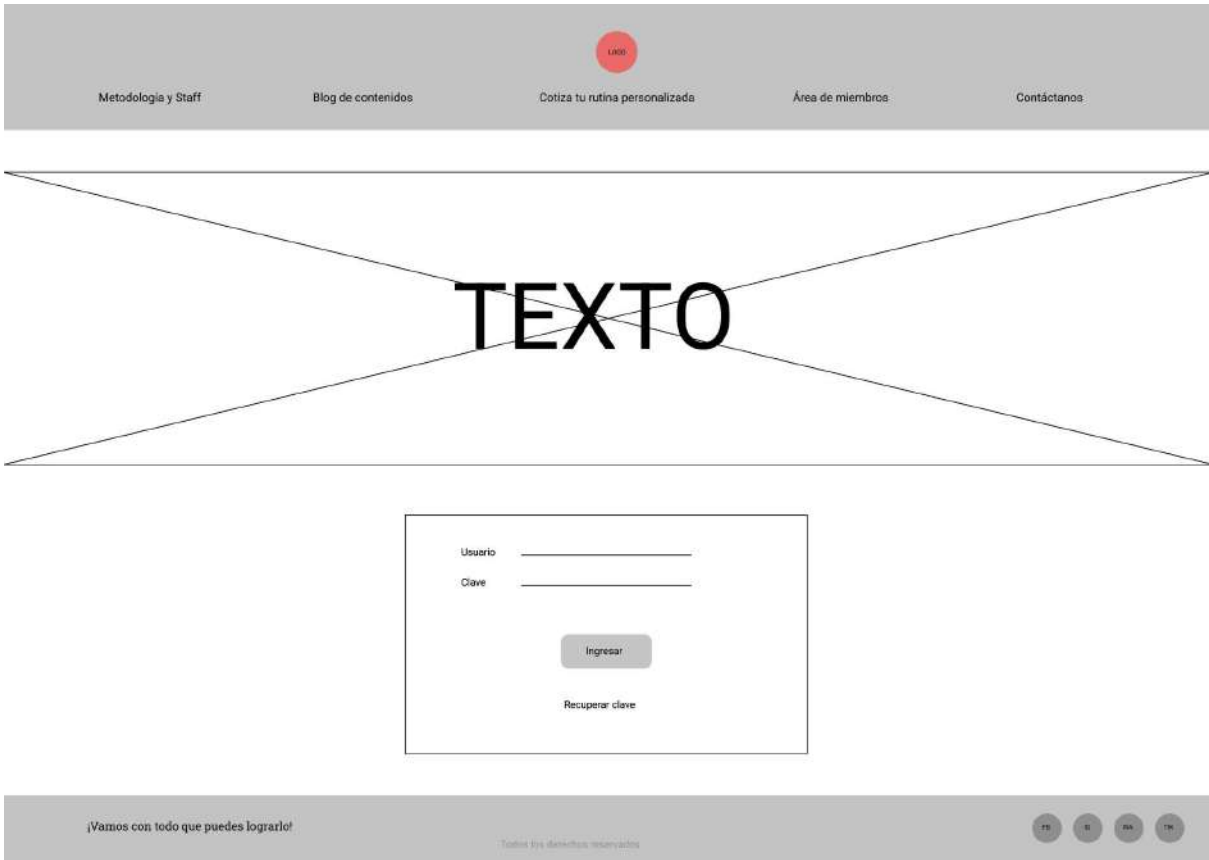
14

15

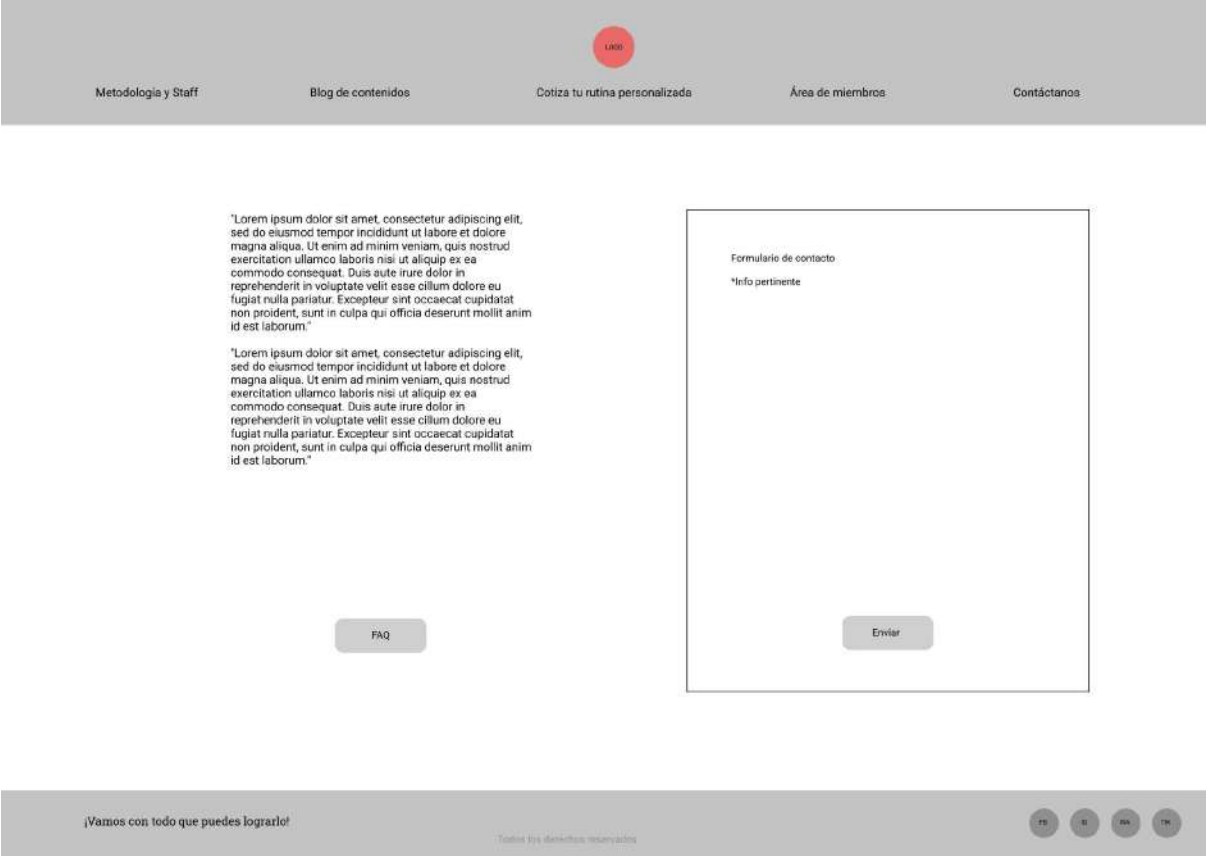
FRAME 4:



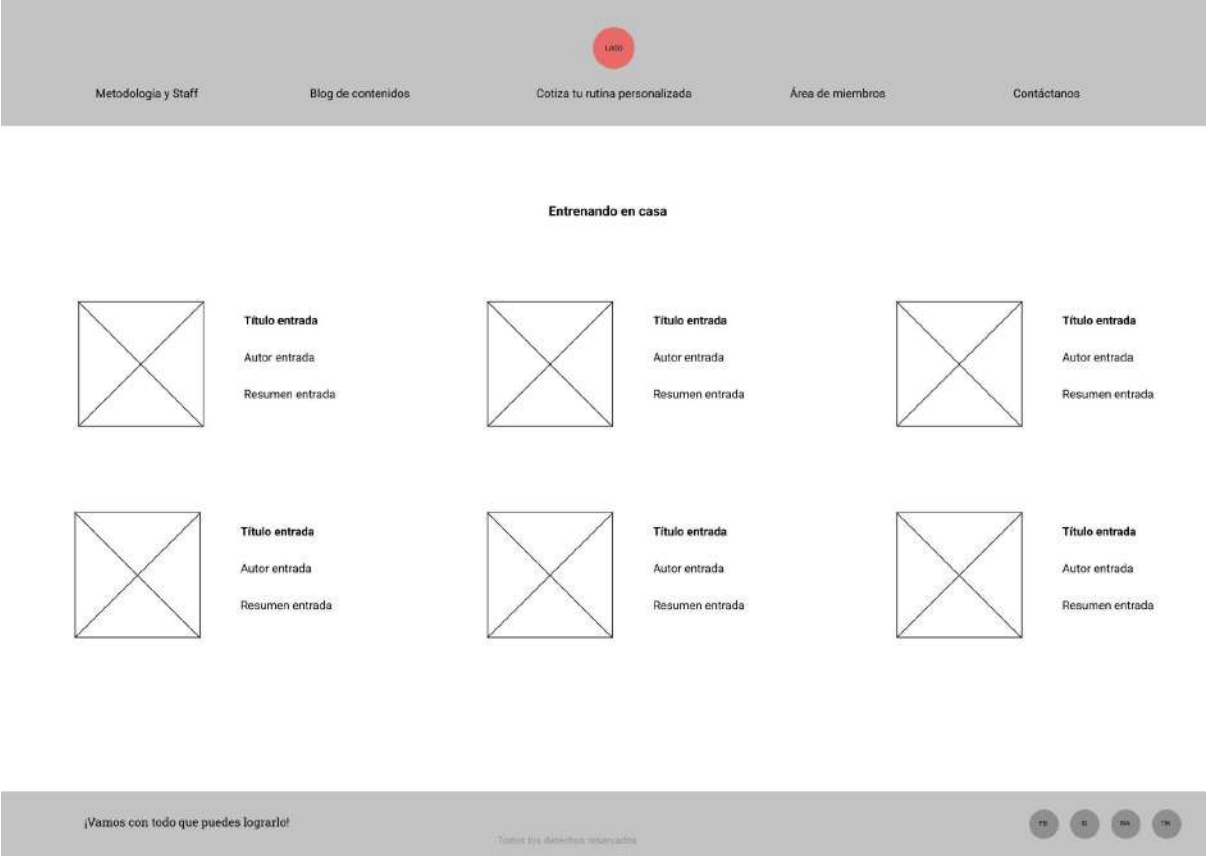
FRAME 5:



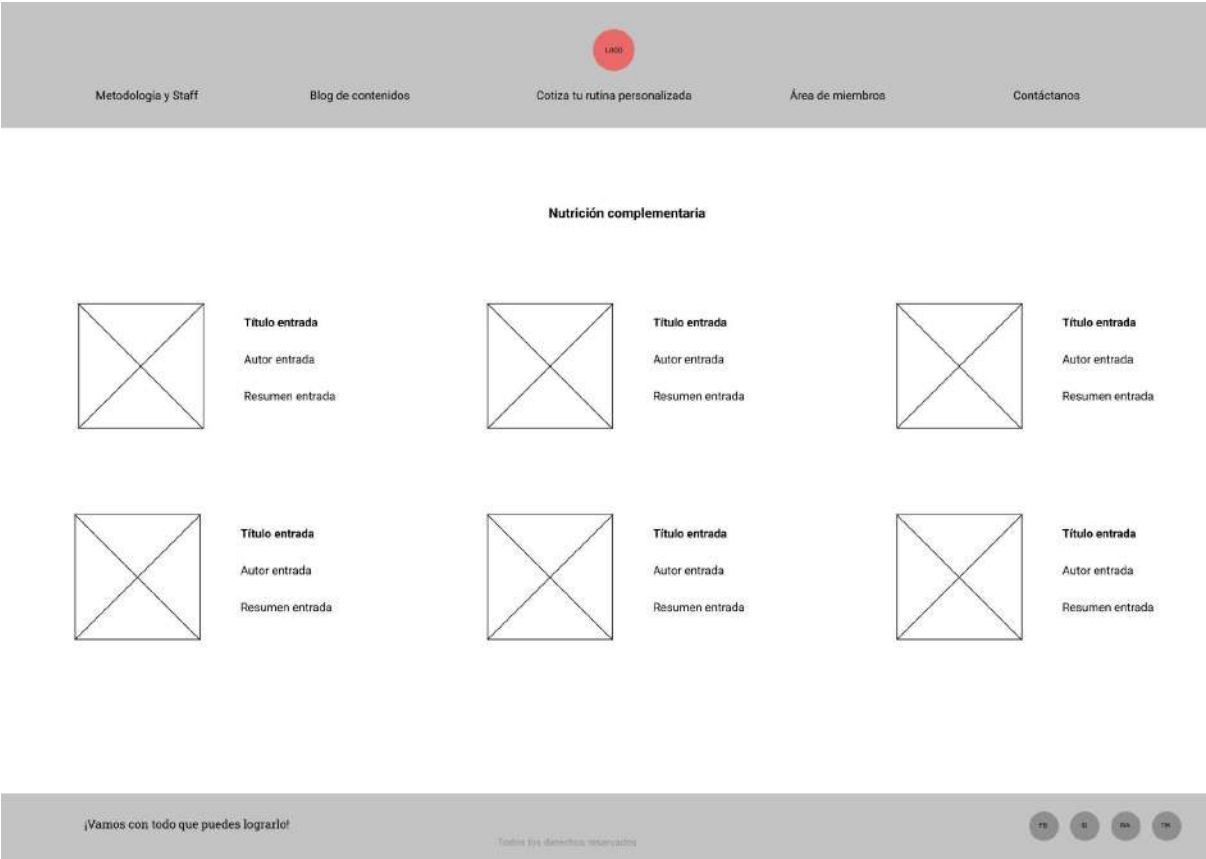
FRAME 6:



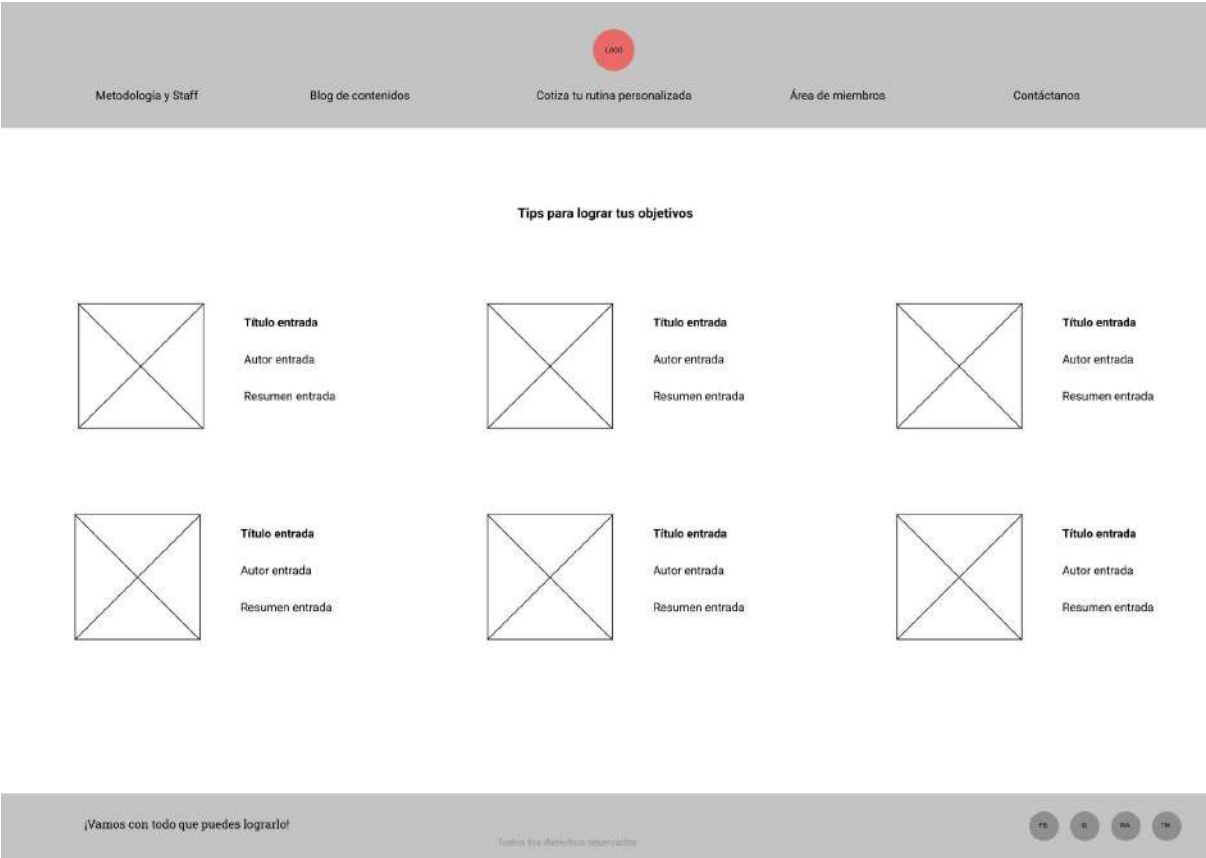
FRAME 7:



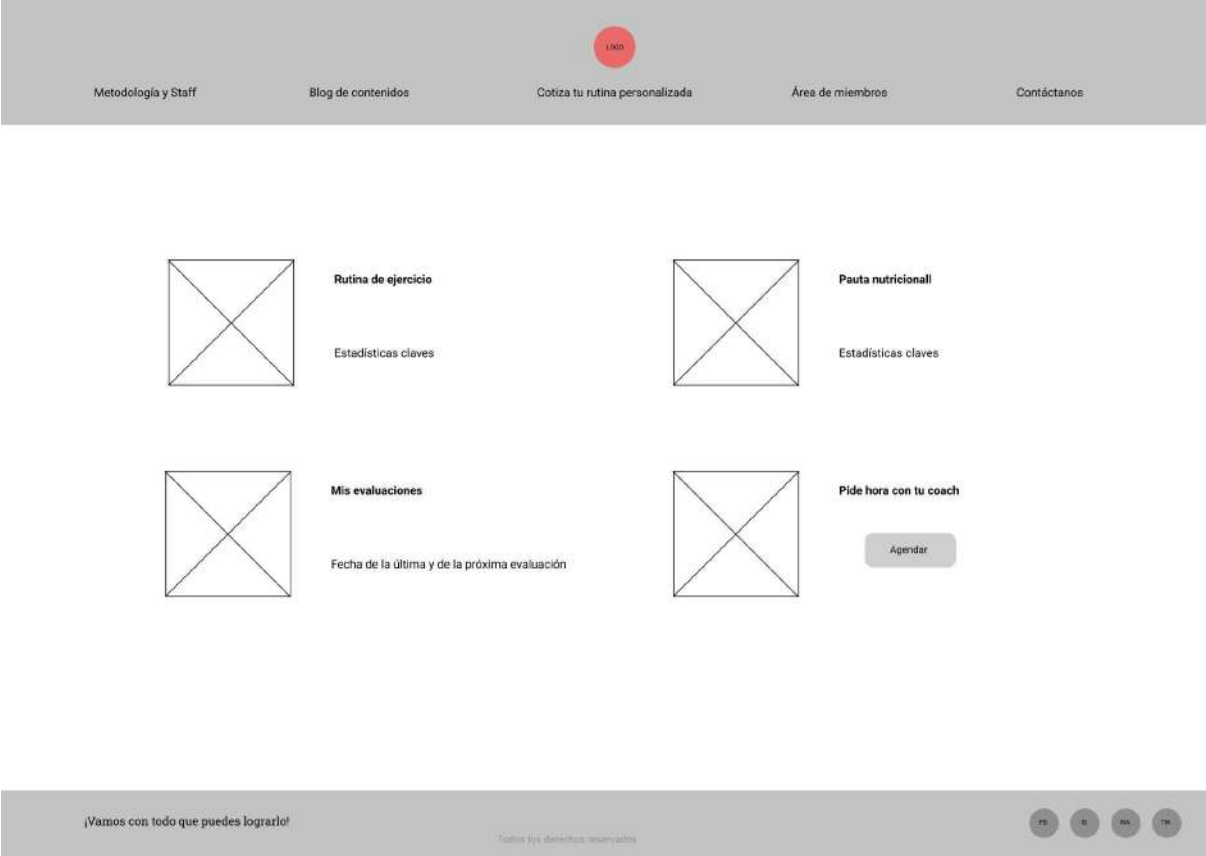
FRAME 8:



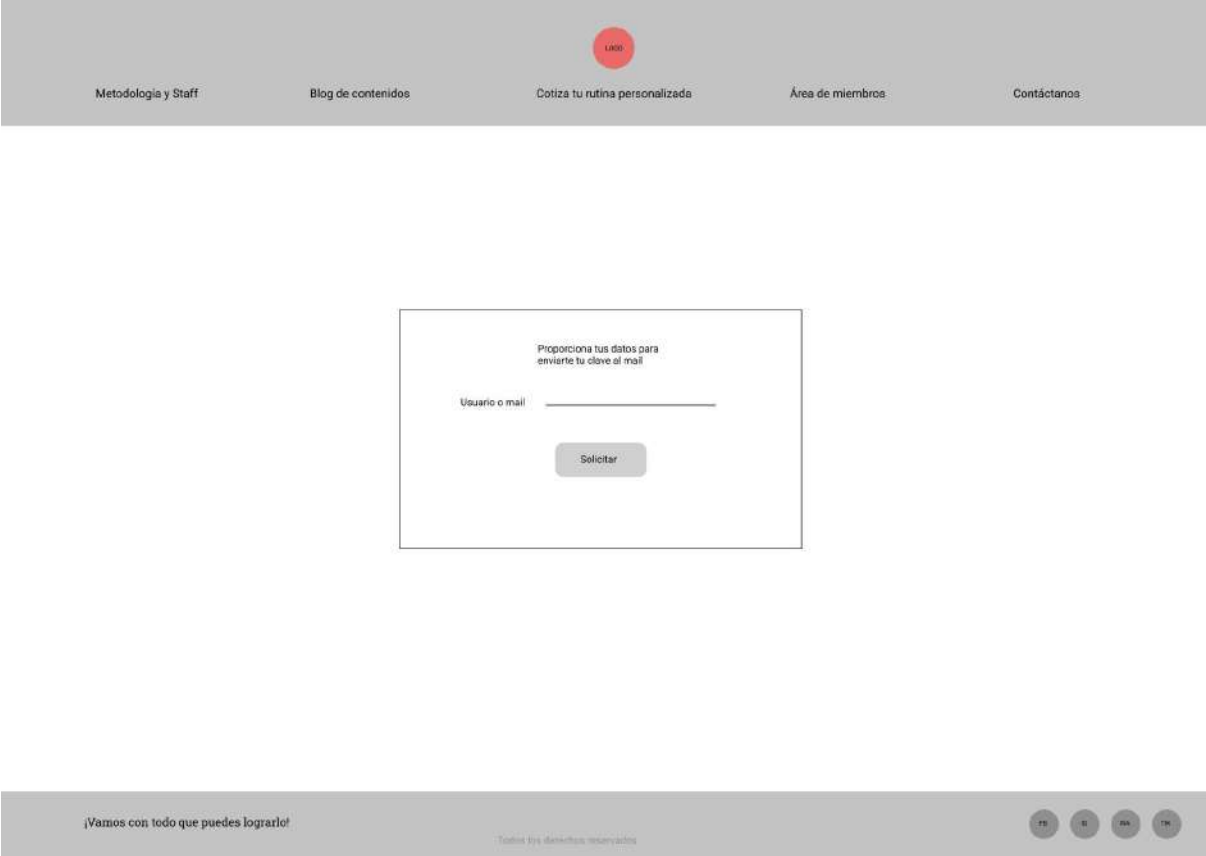
FRAME 9:



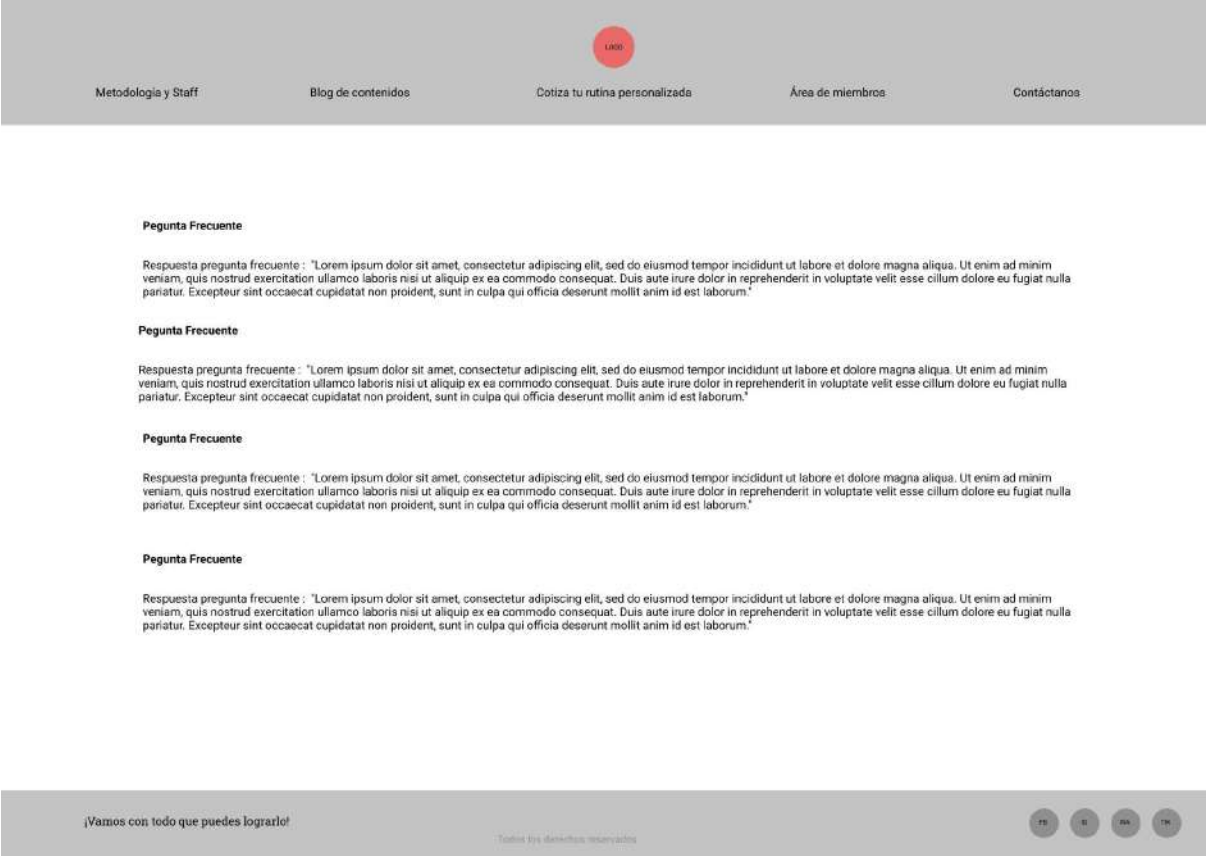
FRAME 10:



FRAME 11:



FRAME 12:



FRAME 13:

