



Alex Montoya , Jahanzeb Raja, Victor Alcaide

TABLA DE CONTENIDOS

01

¿ QUÉ ES FITFINDER ?

- Video presentación
- Valor proporcionado
- A quién va dirigida

03

ANÁLISIS DEL MERCADO

- Hábitos Deportivos
- Necesidad del sector

05

PRESENTACIÓN DE LA APP

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- ¿Cuál es nuestra competencia ?
- Ejemplos de competencia
- Análisis DAFO

02

PRECIO INICIAL

- Análisis de precios

04

PLAN FINANCIERO

- Gastos e Ingresos
- Cashflow e inversión inicial

06

01

¿ QUÉ ES **FIT**FINDER ?

VALOR PROPORCIONADO



Encontrar compañeros

Los usuarios pueden buscar personas cercanas con quienes entrenar, así como agregar nuevos amigos y compañeros de entrenamiento para cualquier tipo de deporte.



Compartir experiencias:

Los usuarios pueden compartir publicaciones de sus entrenamientos, así como dar y recibir consejos para mejorar su entrenamiento gracias al campo de comunidad

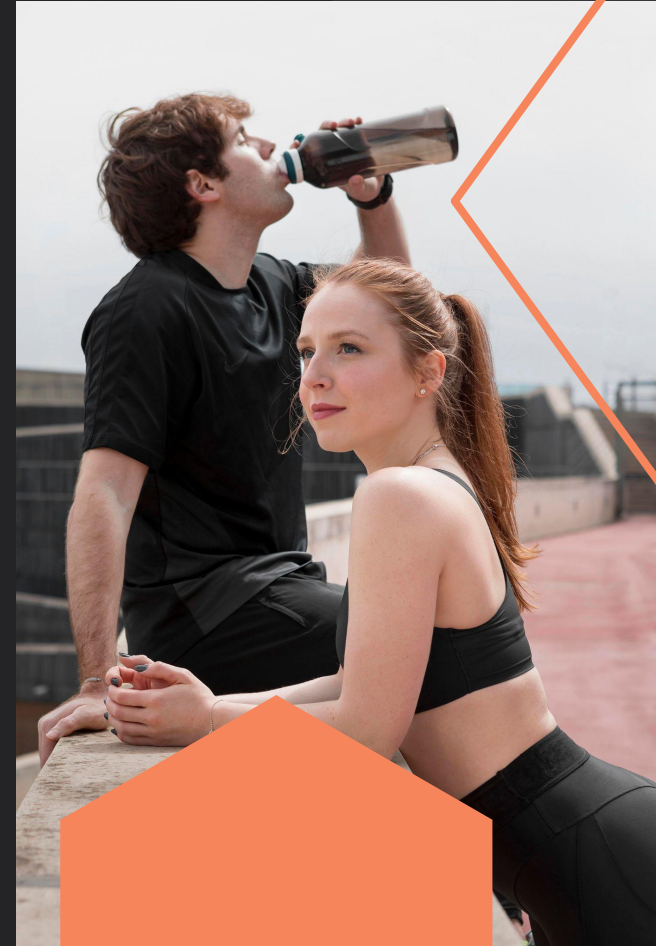


Facilitar la comunicación:

La aplicación incluye herramientas útiles para enviar mensajes a los compañeros de entrenamiento, planificar entrenamientos y compartir información.

¿ A QUIÉN VA DIRIGIDA ?

- Cualquier tipo de persona que busca conocer nuevos compañeros de entrenamiento, compartir experiencias, consejos sobre entrenamiento, así como para facilitar la comunicación entre usuarios.
- Modelo de negocio B2C (Business to Consumer).
- Posibilidad de B2B





02

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

¿CUÁL ES NUESTRA COMPETENCIA?



- Cualquier APP que ofrezca a los usuarios la posibilidad de:
 - Encontrar nuevos compañeros de entrenamiento
 - Compartir experiencias
 - Organizar entrenamientos y eventos.
 - Crear una comunidad fitness

EJEMPLOS DE COMPETENCIAS

Nombre de la aplicación	Plataforma móvil	Campo de Comunidad	Objetivos	Experiencia con el deporte	Chat individual	Orientado únicamente al entrenamiento
Tinder	✓	✗	±	✗	✓	✗
Badoo	✓	±	±	✗	✓	✗
Happn	✓	✗	±	±	✓	±
E-Darling	✓	±	±	✗	✓	✗
MeetMe	✓	✗	±	✗	✓	±
FitFinder	✓	✓	✓	✓	✓	✓

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES

- Es una plataforma nueva y no tiene la misma cantidad de usuarios que otras plataformas similares.
- Al estar centrada en un sector en concreto, la cantidad de usuarios es menor que una aplicación más generalizada.
- El número de usuarios de la app influye en el rendimiento de esta.

FORTALEZAS

- Es fácil de usar y apta para todo tipo de usuarios.
- Ofrece una forma divertida de conocer personas con los mismos intereses para entrenar.
- Facilita la comunicación entre usuarios para organizar entrenamientos colectivos.
- Soporte para la gente más principiante
- Motivación para tener una vida saludable



AMENAZAS

- Puede tener problemas para competir con otras aplicaciones de fitness más establecidas y con más recursos económicos.
- Puede ser vulnerable a ataques de seguridad.
- Una pandemia mundial
- Baja demanda en el mercado

OPORTUNIDADES

- Puede aprovechar la tendencia creciente del mundo fitness.
- Puede ofrecer nuevas características que otras aplicaciones similares no tienen.
- Oportunidad de globalizar la app en todo el mundo.
- Colaboración con gimnasios o entidades del mundo fitness.

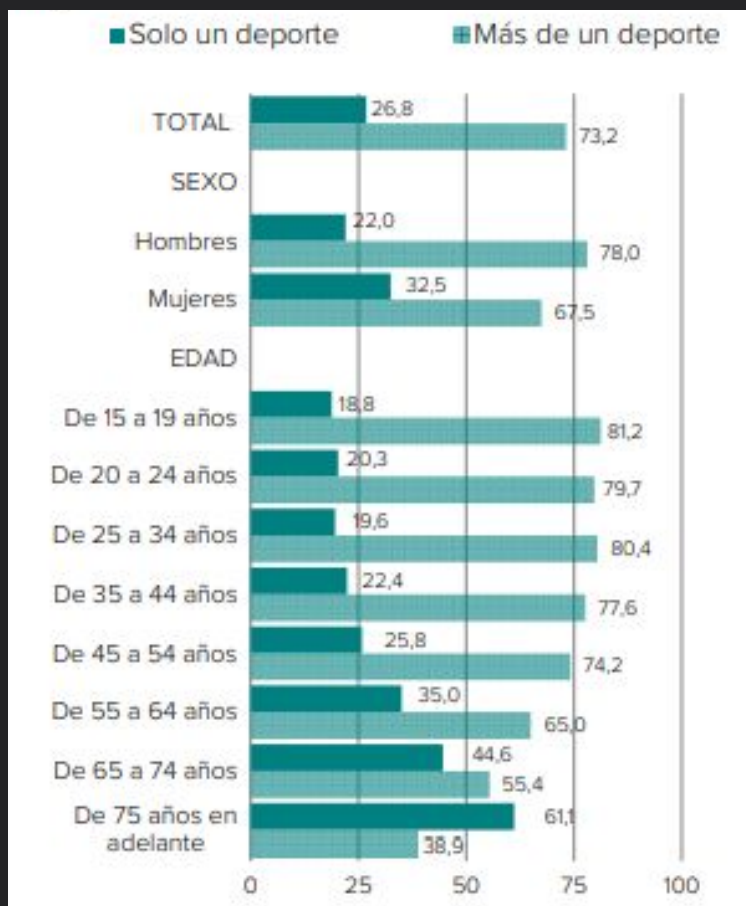


03

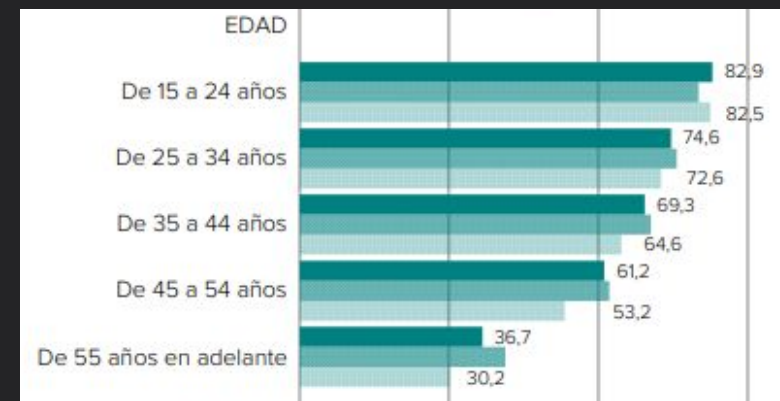
ANÁLISIS DEL MERCADO

HÁBITOS DEPORTIVOS

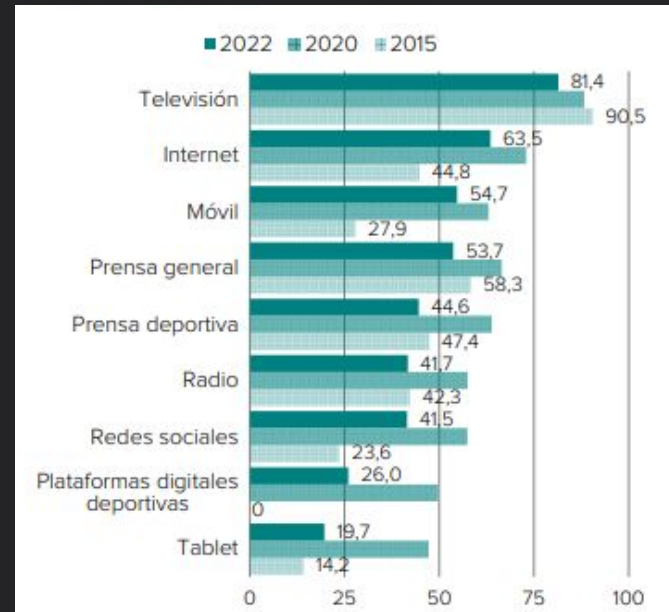
Personas que practicaron deporte en 2022



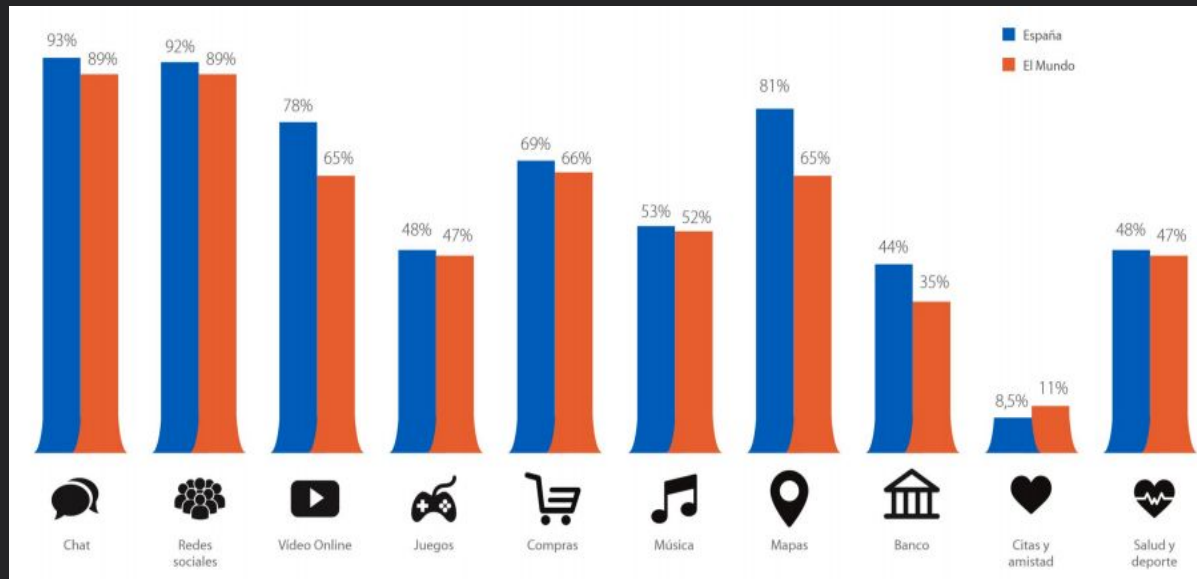
personas que suelen informarse al menos una vez al año acerca del deporte por prensa o medios audiovisuales



Qué metodología usan para informarse



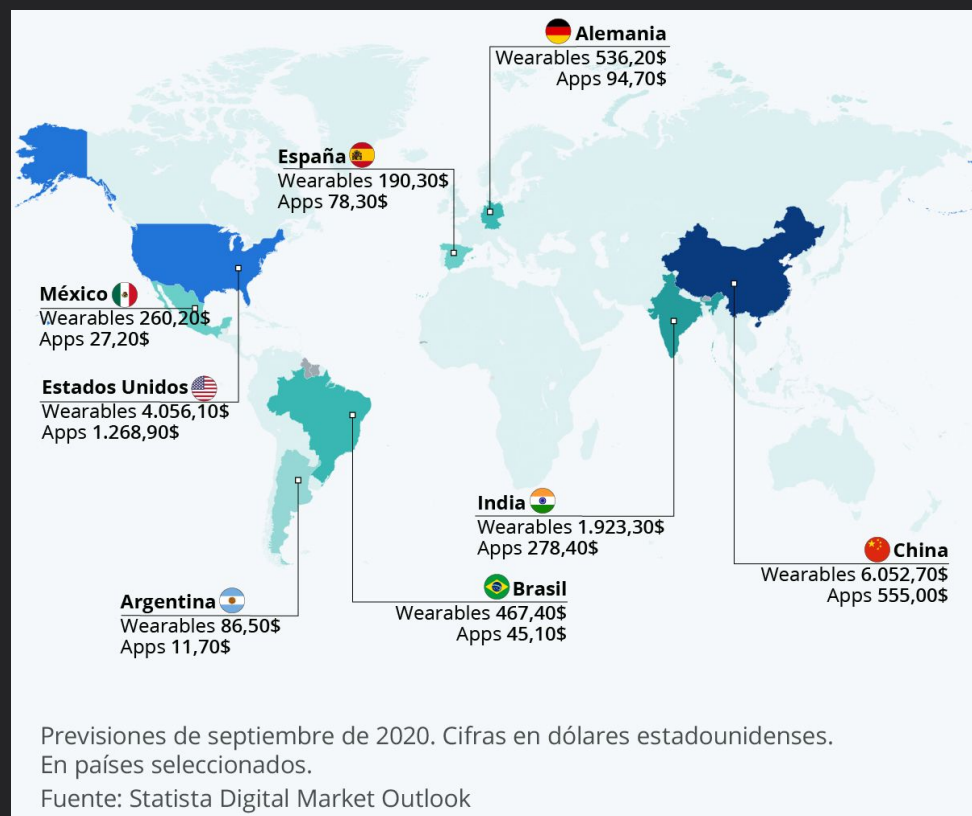
NECESIDAD DEL SECTOR



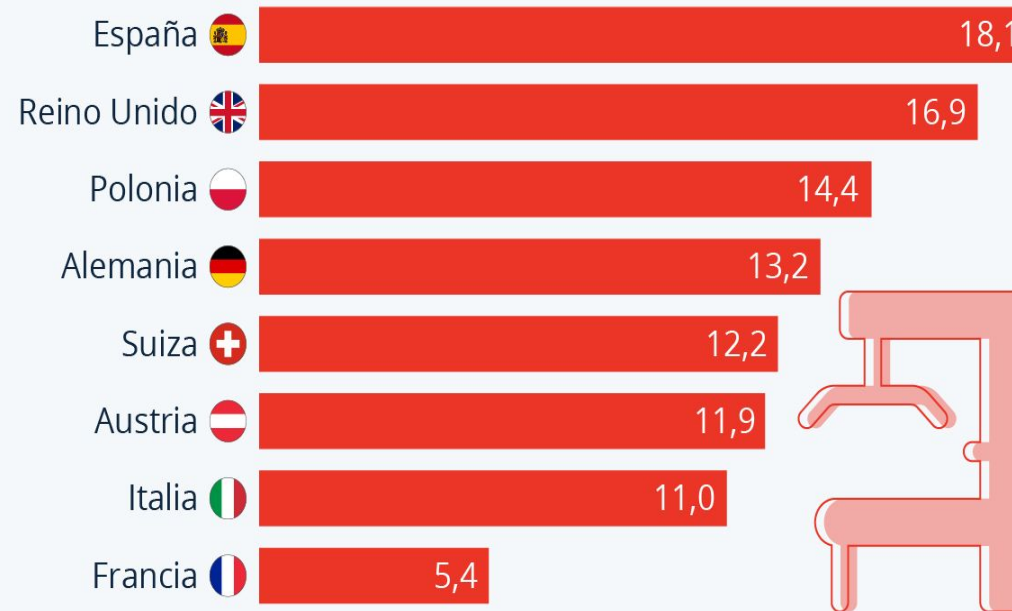
Tipología de las aplicaciones móviles más descargadas.

- + 4 millones de descargas al día
- 2,9 mil millones de personas acceden habitualmente a las redes sociales desde su smartphone
- La Industria deportiva contribuyó con 39.117 millones de euros durante 2018, lo que equivale al 3,3% del PIB nacional.

NECESIDAD DEL SECTOR



*compra de dispositivos wearables y descargas de app
fitness y nutrición en millones de dólares*



Países seleccionados. 2.000 - 5.500 encuestados online (18 - 64 años) por país, entre octubre de 2021 y septiembre de 2022

Fuente: Statista Global Consumer Survey

*porcentaje de personas que pagaron una membresía
en un gimnasio en los últimos 12 meses*

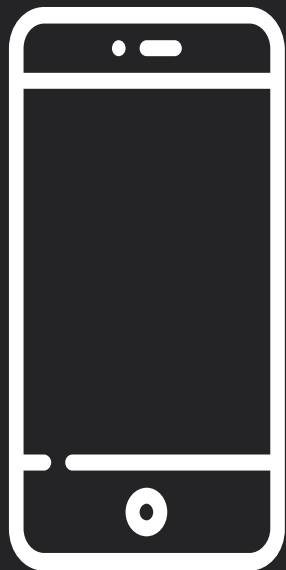


04

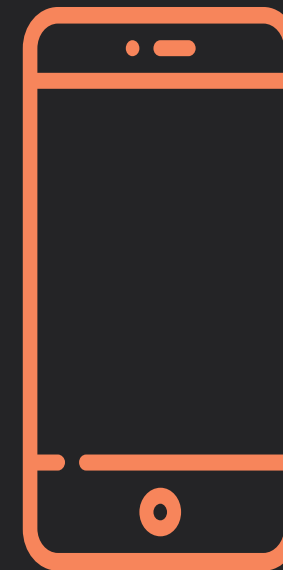
PRECIO INICIAL

ANÁLISIS DE PRECIOS

GRATUITA PERO CON FUNCIONALIDADES PREMIUM



Nombre	Precio Mensual	Precio Anual
Tinder	5.49€	21.99€
Badoo	17.99€	129,98€
Happn	20.80€	172.10€
E-Darling	39.90€	274.80€
MeetMe	FREE	FREE
FitFinder	3.99€	43.19€



FUNCIONALIDADES PREMIUM

Tipo	Chat	Campo de Comunidad	Opción de superlike	Consejos de personal profesional	Mayor Visibilidad
Basic	✓	✓	✗	✗	✗
PREMIUM	✓	✓	✓	✓	✓



05

PRESENTACIÓN DE LA APP

The background is a dark grey field with several geometric elements. On the left, there is a large, solid orange hexagon. In the center, a large, dark grey hexagon is positioned. To the right of the central hexagon, there is a dark grey polygon with an orange outline. In the bottom right corner, there is a small orange circle and a white line with an orange outline.

06

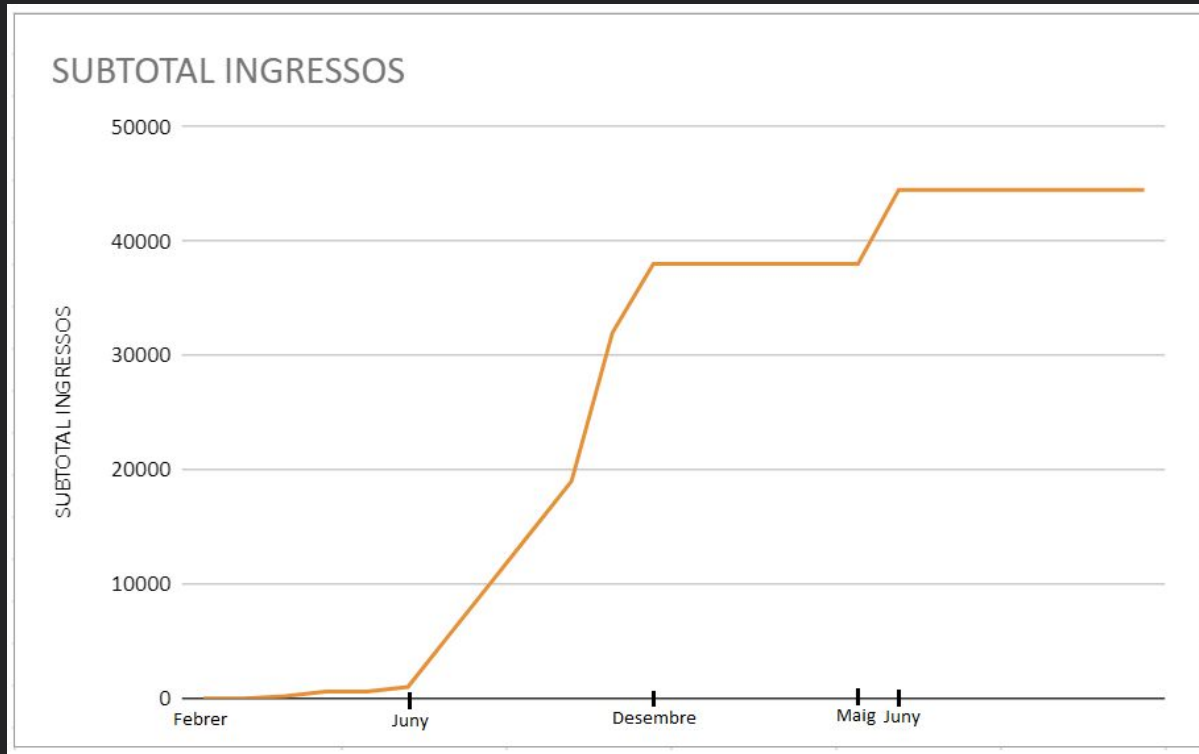
PLAN FINANCIERO

GASTOS E INGRESOS



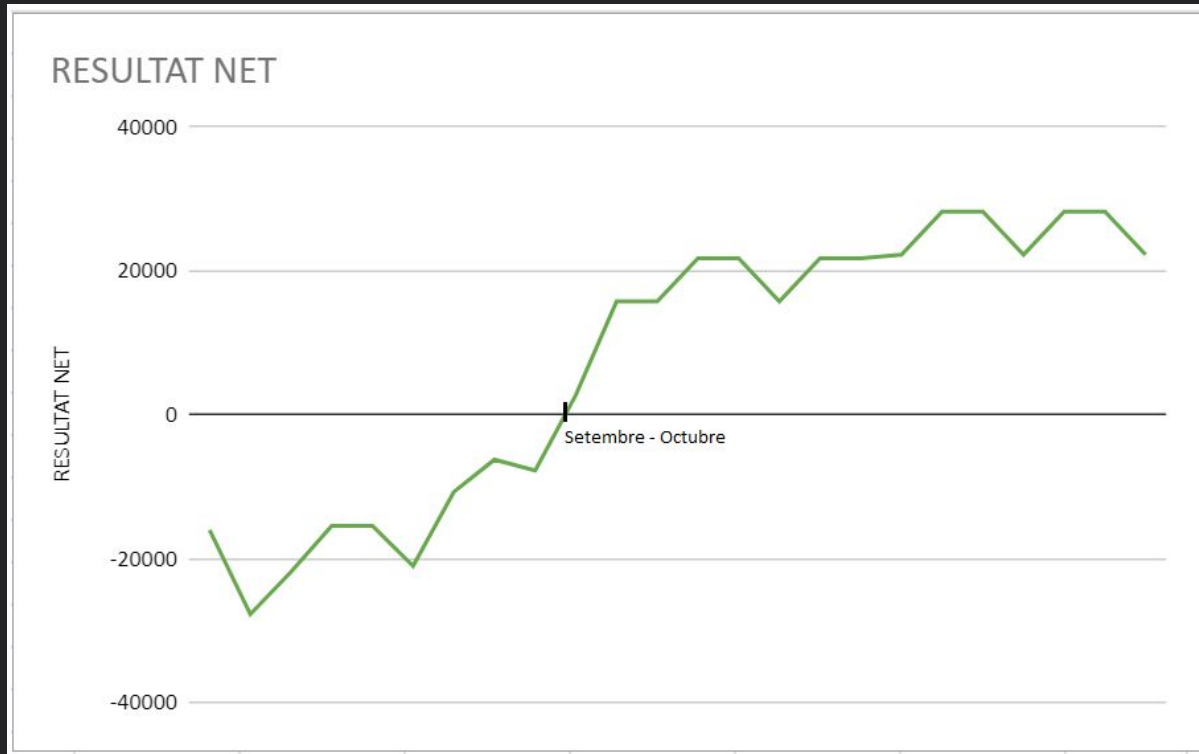
Con el siguiente plan financiero creamos un presupuesto total de nuestra aplicación, detallando puntos importantes a tener en cuenta, como puede ser la inversión que deberemos realizar, cuando recuperamos la inversión, ganancias esperadas en un futuro entre otros.

INGRESOS MENSUALES



- Pocos ingresos al comenzar
- A partir de junio crecen de manera exponencial hasta diciembre, que se normalizan
- Finalmente, a partir de junio calculamos que nuestros ingresos empezarán a estar estables

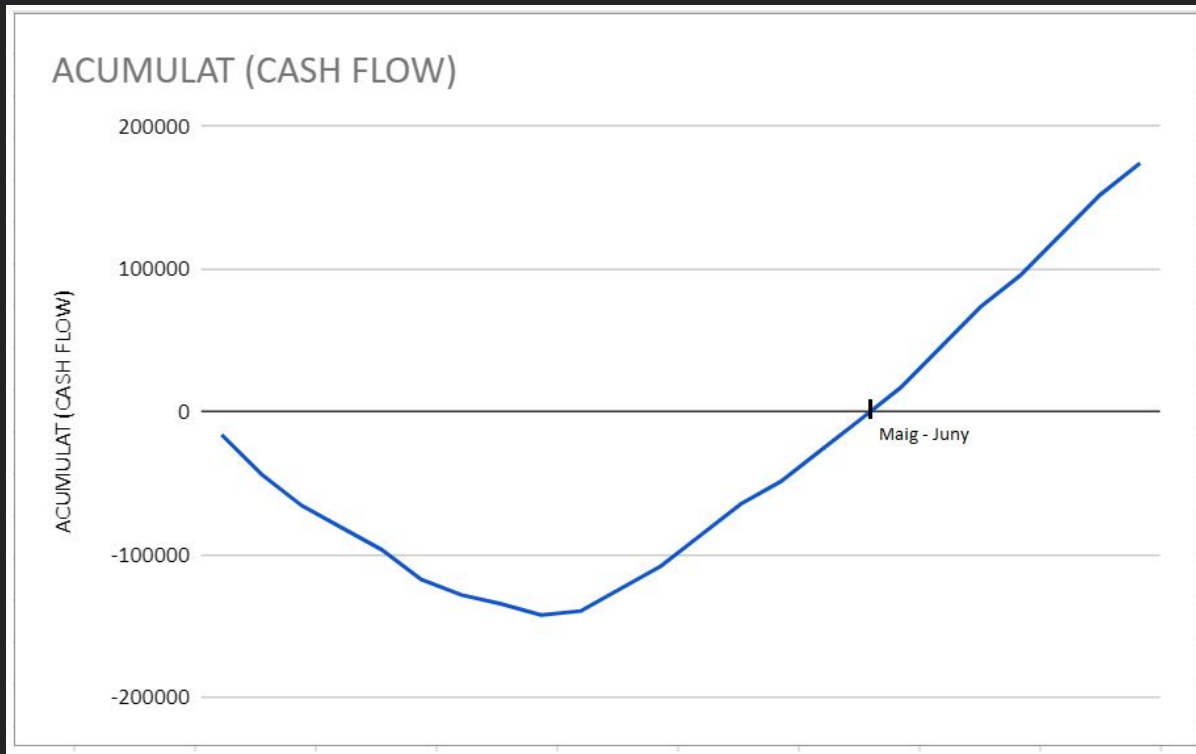
BENEFICIOS MENSUALES



- Empezamos con pérdidas de hasta -28.000€
- A partir del mes de octubre empezamos a tener beneficios, que esperamos que crezcan de manera lineal.

CASHFLOW E INVERSIÓN INICIAL

CASHFLOW



- Esperamos acumular pérdidas de dinero los primeros meses
- A partir de octubre, empezaremos a obtener ganancias
- Alrededor de mayo - junio nuestra deuda queda completamente saldada

INVERSIÓN INICIAL

Entonces, para poder llevar a cabo nuestro proyecto necesitamos un préstamo de capital. Gracias al gráfico de cash flow, podemos ver que el punto dónde nuestro negocio deja la mayor deuda es en el mes de septiembre, con una deuda total de -142.395€, así que esa sería la cantidad necesaria para poder tirar adelante con FitFinder.

Pediríamos ese préstamo de alrededor de los 150.000€ a un inversor al arrancar nuestro negocio, y sería a partir de octubre que podríamos empezar a liquidar nuestra deuda, hasta el mes de junio del segundo año, dónde ya quedaría liquidada, sin contar posibles intereses del inversor.

