

AURA WELLNESS CLUB - CANCÚN

Business Plan - Versión 2.0

SOLICITUD DE INVERSIÓN: \$25,000,000 MXN

Target Launch: Q3 2026

NUEVO MODELO DE NEGOCIO ACTUALIZADO

Incorporando Longevity Lab y Múltiples Streams de Ingresos

RESUMEN EJECUTIVO

La Oportunidad

El mercado wellness en Cancún representa una oportunidad de **\$950M-1,500M MXN** anuales, impulsado por una población metropolitana de **1.05 millones de habitantes** con el poder adquisitivo más alto del sureste mexicano. El mercado wellness mexicano alcanzó **USD \$52.3 mil millones en 2024** y se proyecta llegará a **USD \$80.9 mil millones para 2033**, con un crecimiento anual compuesto significativo.

Cancún presenta ventajas únicas como mercado:

- **Población en crecimiento:** 1.05M habitantes con tasa de crecimiento del 1.95% anual
- **Alto poder adquisitivo:** Salario promedio de \$8,380 MXN, 16% superior al promedio

nacional

- **Mercado ABC+ robusto:** ~85,000 hogares con ingresos de \$45,000-78,000/mes
- **Hub turístico consolidado:** 4.7M turistas anuales generando \$4,714M USD en derrama económica
- **Tendencias wellness en auge:** Mercado global de saunas proyectado en \$195 mil millones USD

El Problema

La vida moderna en Cancún genera:

- **Estrés crónico** por ritmo de vida acelerado (ciudad turística 24/7)
- **Desconexión social** en una ciudad de alta migración (70% población no nativa)
- **Falta de espacios** para bienestar integral auténtico
- **Oferta fragmentada:** Gimnasios tradicionales, spas hoteleros, estudios boutique aislados

Las soluciones actuales fallan porque:

- Gimnasios → Solo fitness físico, nula comunidad
- Spas → Experiencias pasivas, transaccionales, orientadas a turistas
- Estudios boutique → Caros, exclusivos, sin elemento de transformación profunda

La Solución: AURA/NUMA Cancún

AURA crea el **primer club de bienestar social con laboratorio de longevidad** en Cancún que combina:

1. **Thermal Contrast Therapy** (Sauna + Inmersión en Frío)
 - Beneficios científicamente comprobados para salud física y mental
 - Experiencia activa de transformación, no pasiva
2. **Longevity Lab (Light Edition)**
 - Servicios avanzados de biometría y análisis genético
 - Personalización de wellness basada en datos científicos
 - 60m² dedicados a tecnología de punta
3. **Experiencia Social Auténtica**
 - Espacios diseñados para conexión genuina
 - Comunidad intencional de crecimiento personal
 - Rituales compartidos que crean vínculos profundos

4. Ecosistema Digital de Bienestar

- App móvil con contenido exclusivo y comunidad digital
- Certificaciones del "Aura Method" para facilitadores
- Retail line de productos rituales y wellness

Propuesta de Valor Única:

"No vendemos wellness. Creamos un ecosistema donde transformarse y optimizar tu longevidad es inevitable."

Modelo de Negocio Ampliado

Estructura de Membresías (4 Niveles):

Tier	Precio/mes	Visitas/mes	Precio/Visita	Proyección Año 2
Explorer	\$850 MXN	4	\$213	180 miembros (20%)
Plus	\$1,500 MXN	8	\$188	420 miembros (47%)
Premium	\$2,400 MXN	12	\$200	240 miembros (27%)
Founder	\$4,200 MXN	∞	\$175 (si 24 visitas/mes)	60 miembros (6%)
TOTAL	-	-	-	900 miembros

Capacidad Operativa Actualizada:

- **Sauna principal:** 50 personas por sesión (capacidad ampliada)
- **Cold Plunge Area:** 4 unidades en suelo con capacidad para 4 personas cada una = 16 personas simultáneas
- **Longevity Lab:** 60m² para servicios personalizados
- **Horario:** 7:00 AM - 10:00 PM (15 horas)
- **Sesiones diarias:** 40-45 sesiones
- **Capacidad mensual:** ~18,900 experiencias

Nuevos Streams de Ingresos (5 Streams Totales):

1. **Membresías Tradicionales** (55% de ingresos totales)
2. **Aura Experiences/Ritual Events** (15% de ingresos totales)
 - Full moon ceremonies: \$1,500-2,000/evento
 - Seasonal rituals: \$800-1,200/participante
 - Corporate wellness days: \$15,000-25,000/día
3. **Aura Method Certification** (10% de ingresos totales)
 - Level 1 (Facilitator básico): \$15,000 MXN
 - Level 2 (Advanced): \$25,000 MXN
 - Master Trainer: \$40,000 MXN
4. **Aura Ritual Kits & Retail Line** (12% de ingresos totales)
 - Home ritual kits: \$800-1,200 MXN
 - Branded apparel: \$500-1,500 MXN
 - Essential oils/supplements: \$300-800 MXN
5. **Aura App & Comunidad Digital** (8% de ingresos totales)
 - Premium subscription: \$200-300 MXN/mes
 - Digital rituals: \$50-100 MXN/sesión
 - Community features: \$100 MXN/mes

Proyecciones Financieras Actualizadas (Año 2)

Métrica	Monto (MXN)	Margen
Ingresos Totales	\$35,600,000	-
Membresías	\$19,580,000	55%
Experiences/Ritual Events	\$5,340,000	15%
Aura Method Certification	\$3,560,000	10%
Ritual Kits & Retail	\$4,272,000	12%
App & Comunidad Digital	\$2,848,000	8%
COGS	\$4,632,000	13%
Gastos Operativos	\$19,580,000	55%
EBITDA	\$11,388,000	32%

Proyecciones a 5 Años Actualizadas

Año	Miembros	Ingresos	EBITDA	Margen
1	450	\$18.5M	-\$680K	-4%
2	900	\$35.6M	\$11.4M	32%
3	1,200	\$48.2M	\$17.5M	36%
4	1,400	\$56.8M	\$21.8M	38%
5	1,500	\$62.5M	\$24.5M	39%

Unit Economics Mejorados (Steady State)

Métrica	Valor
ARPU (Average Revenue Per User)	\$3,290 MXN/mes
CAC (Customer Acquisition Cost)	\$2,800 MXN
Churn Rate	3.8% mensual (reducido por mayor stickiness)
LTV (Lifetime Value)	\$52,100 MXN
LTV/CAC Ratio	18.6x
Payback Period	0.85 meses

Estructura de Inversión Actualizada

Solicitud: \$25,000,000 MXN (~\$1.39M USD)

Uso de Fondos:

- **Construcción y diseño:** \$11,500,000 (46%)
- **Equipamiento (saunas, sistemas, longevity lab):** \$6,500,000 (26%)
- **Marketing pre-launch:** \$2,500,000 (10%)
- **Desarrollo tecnológico (app, digital):** \$1,500,000 (6%)
- **Capital de trabajo (6 meses):** \$2,500,000 (10%)
- **Reserva contingencia:** \$1,000,000 (4%)

Términos de Inversión:

- **Equity ofrecido:** 48% para inversionistas
- **Estructura:** 52% fundador / 48% inversionistas
- **Mecanismo de earn-up:** Fundador puede llegar a 55% alcanzando hitos
- **Valoración pre-money:** \$27.1M MXN
- **Valoración post-money:** \$52.1M MXN

Hitos de Earn-Up (52% → 55%):

1. Alcanzar 600 miembros en los primeros 12 meses (+1%)
2. EBITDA positivo en Q4 del Año 1 (+1%)
3. NPS (Net Promoter Score) > 70 sostenido por 6 meses (+1%)

Retorno para Inversionistas Mejorado

Escenario Base (Año 5):

- **Valoración:** \$175M MXN (2.8x múltiplo sobre ingresos)
- **MOIC:** 4.2x (sobre inversión de \$25M)
- **IRR:** 28% anual
- **Exit timing:** Años 4-6

Escenarios de Salida Actualizados:

Escenario	Valoración	Múltiplo Rev.	MOIC	IRR
Bear	\$125M	2.0x	2.8x	18%
Base	\$175M	2.8x	4.2x	28%
Bull	\$250M	4.0x	6.5x	38%

Equipo Fundador

[Nombre Fundador] - CEO & Founder

- [Experiencia relevante en wellness/hospitality/startups]
- Visión de crear el primer club de bienestar social en México
- Conocimiento profundo del mercado de Cancún

Asesores Clave:

- **Real Estate:** Experto en desarrollo inmobiliario en Cancún
- **Wellness:** Profesional certificado en terapias de contraste térmico
- **Finanzas:** CFO con experiencia en hospitality y membresías

Por Qué Ahora

1. Momento de mercado perfecto

- Post-pandemia: Salud mental y bienestar como prioridad #1
- Mercado wellness México creciendo 9.2% anual
- Tendencia saunas: Mercado global de \$195 mil millones proyectado

2. Cancún en momento ideal

- Población en crecimiento constante (1.95% anual)

- Clase media-alta expandiéndose
- Falta de competencia directa en wellness social

3. Ventaja de primer movimiento

- Ningún competidor ofrece esta combinación
- Oportunidad de definir la categoría
- Construir brand loyalty antes de que mercado se sature

Siguiente Paso

Buscamos inversionistas alineados con nuestra visión que:

- Entiendan el poder de comunidad + wellness
- Tengan paciencia para construcción de marca a largo plazo
- Puedan aportar valor más allá del capital (red, experiencia)

Contacto: [Información de contacto]

ÍNDICE

1. [Contexto de Mercado](#)
2. [El Problema](#)
3. [La Solución](#)
4. [Oportunidad de Mercado](#)
5. [Modelo de Negocio](#)
6. [Go-to-Market Strategy](#)
7. [Operaciones](#)
8. [Proyecciones Financieras](#)
9. [Análisis Competitivo](#)
10. [Estrategia de Ubicación](#)
11. [Riesgos y Mitigación](#)
12. [Estructura de Inversión](#)
13. [Timeline](#)

CONTEXTO DE MERCADO

Cancún: Hub Económico del Caribe Mexicano

Perfil Demográfico (2025):

- Población metropolitana: 1,065,400 habitantes
- Tasa de crecimiento: 1.95% anual (una de las más altas de México)
- Composición: Municipios de Benito Juárez e Isla Mujeres
- Superficie: 1,805.5 km²
- Densidad urbana: Alta concentración en zona hotelera y centro

Características Económicas:

- Salario promedio: \$8,380 MXN/mes (vs \$7,200 nacional)
- PEA (Población Económicamente Activa): 995K en Quintana Roo
- Fuerza laboral ocupada: 972K (60.5% hombres, 39.5% mujeres)
- Derrama económica turística: \$4,714 millones USD anuales
- Llegada de turistas: 4,733,549 anuales
- Ocupación hotelera promedio: 77.7%

Perfil Socioeconómico:

- Población en pobreza moderada: 31.9%
- Población vulnerable por ingresos: 9.13%
- Población vulnerable por carencias: 26.8%
- Recuperación poder adquisitivo: >7.1% (entre las mejores de México)

Distribución por NSE (Nivel Socioeconómico):

NSE	% Población	Hogares (aprox.)	Ingreso Promedio/Hogar
ABC+	25%	85,000	\$45,000-78,000/mes
C	30%	102,000	\$22,000-45,000/mes
D+	25%	85,000	\$11,000-22,000/mes
D/E	20%	68,000	<\$11,000/mes

Target de AURA: NSE ABC+ y C alto = ~110,000 hogares (~300,000 personas)

Características del Mercado Cancún

Perfil de la Ciudad:

Factor	Descripción
Población	1,065,400 habitantes (área metropolitana)
Crecimiento	1.95% anual (una de las más altas de México)
Tipo de turismo	Mix: turismo masivo + segmento lujo creciente
Derrama económica	\$4,714M USD anuales por turismo
Perfil visitante	Mayoritariamente americanos y latinoamericanos
Infraestructura	Zona hotelera de 22km + ciudad consolidada
Carácter urbano	Metrópolis moderna con desarrollo vertical
Mercado local	Robusto e independiente del turismo
Economía	Diversificada: turismo, comercio, servicios, real estate

Ventajas Estratégicas de Cancún para AURA:

1. **Escala de mercado:** Base poblacional de 1M+ habitantes con mercado target de ~110,000 hogares ABC+

2. **Poder adquisitivo superior:** Salarios 16% por encima del promedio nacional
3. **Mercado local fuerte:** 70% de la economía basada en residentes, no solo turistas
4. **Infraestructura madura:** Acceso a proveedores, talento especializado y servicios
5. **Competencia fragmentada:** No existe competidor directo en "social wellness club"
6. **Potencial de expansión:** Ciudad en crecimiento constante con desarrollo inmobiliario activo

Tendencias Macro del Wellness

Mercado Wellness México:

- **Tamaño 2024:** USD \$52.3 mil millones
- **Proyección 2033:** USD \$80.9 mil millones
- **CAGR:** ~9.2% anual
- **Drivers:** Consciencia post-pandemia, clase media creciente, influencia global

Tendencias Globales Wellness 2025:

1. Sauna Renaissance

- Mercado global proyectado: **\$195 mil millones USD**
- Evolución de relajación → entretenimiento social
- Movimiento Aufguss (ceremonias de sauna con aromaterapia)
- Instalaciones con arte digital, música, talleres
- Respaldo científico en terapia de contraste frío/calor

2. Breathwork & Sanación Social

- Sesiones grupales de respiración en auge
- Liberación emocional en espacios compartidos
- Saunas mixtas como espacios de conexión
- Retiros inmersivos enfocados en comunidad

3. Integración de Tradiciones Indígenas

- Temazcal, rituales mayas, terapias herbales
- Fusión tradición-modernidad
- Autenticidad cultural como diferenciador

4. Wellness Digital

- Apps de autocuidado personalizadas

- Programas de nutrición consciente
- Gestión de bienestar emocional digital

5. Turismo de Bienestar

- Riviera Maya como destino wellness premium
- Resorts incorporando yoga, sound healing, mindfulness
- Experiencias transformacionales vs transaccionales

Implicaciones para AURA Cancún:

- Timing perfecto: Ola de wellness en momento peak
 - Diferenciación clara: Sauna + frío + breathwork + comunidad
 - Respaldo científico y cultural (temazcal moderno)
 - Posicionamiento premium pero accesible
-

EL PROBLEMA DETALLADO

Cancún: Ciudad de Estrés y Desconexión

El Contexto Urbano:

Cancún es una ciudad de contrastes:

- **Ritmo 24/7:** Economía turística que nunca duerme
- **Alta migración:** 70% de población no es nativa de Quintana Roo
- **Transitoriedades:** Rotación constante de residentes por trabajo temporal
- **Dualidad zona hotelera/ciudad:** Dos mundos paralelos

Manifestación del Problema:

1. Estrés Crónico Laboral

- Industria hotelera: Turnos irregulares, alta demanda emocional
- Emprendedores: Competencia intensa, costos operativos altos
- Profesionistas: Presión por alto costo de vida vs salarios

2. Desconexión Social Profunda

- Redes sociales débiles (ciudad de inmigrantes)
- Dificultad para crear lazos auténticos
- Soledad en medio de multitudes (turistas, no comunidad)

3. Vacío de Propósito

- "Vivo para trabajar" → burnout generalizado
- Falta de espacios para crecimiento personal
- Ausencia de rituales significativos

4. Fragmentación del Bienestar

- Gym para cuerpo (sin mente/espíritu)
- Terapia para mente (costosa, estigmatizada)
- Espiritualidad (vista como "woo-woo")
- **No existe oferta integradora**

Soluciones Actuales y Sus Fallas

1. Gimnasios Tradicionales

Ejemplos: Evolve Fitness, Elite Fitness, cadenas hoteleras

Fallan porque:

- Enfoque exclusivo en fitness físico
- Experiencia transaccional (pagar-usar-irse)
- Nula construcción de comunidad
- Ambiente competitivo, no colaborativo
- No abordan salud mental/emocional

2. Spas y Centros de Wellness Hoteleros

Ejemplos: AVA Spa (20,000 sq ft), FIIT Wellness Center, Garza Blanca Spa

Fallan porque:

- **Orientados 100% a turistas**, no locales
- Experiencia pasiva (te hacen cosas a ti)
- Precios prohibitivos para uso regular
- Sin elemento de transformación real
- Transaccional: entras-pagas-sales

3. Studios Boutique

Ejemplos: Estudios de yoga, Pilates, cycling

Fallan porque:

- Caros para membresías regulares (\$2,500-4,500/mes)
- Enfoque en una sola modalidad
- Público de nicho limitado
- Poca construcción de comunidad profunda
- No ofrecen experiencia transformacional completa

4. Temazcales y Experiencias Culturales

Ejemplos: Experiencias ocasionales, retiros puntuales

Fallan porque:

- Experiencias one-time, no hábito regular
- Difícil acceso (ubicaciones remotas)
- Falta de estructura/programa
- Inconsistencia en calidad

El Gap en el Mercado

Lo que falta:

- X Un espacio donde **salud física, mental y emocional** converjan
- X Una **comunidad intencional** de crecimiento personal
- X Experiencias **activas de transformación** (no pasivas)
- X Rituales **regulares y accesibles** (no one-time ni prohibitivos)
- X Ambiente de **vulnerabilidad segura** y conexión auténtica
- X Membresía **aspiracional pero alcanzable** para clase media-alta

La oportunidad para AURA:

*Crear el primer espacio en Cancún donde transformarse físicamente, conectar auténticamente, y pertenecer a una comunidad intencional sea **inevitable, no opcional**.*

LA SOLUCIÓN: AURA

Visión

"En AURA, no vendemos membresías a un gym. Creamos una comunidad donde transformarte es inevitable."

Concepto Core Ampliado: Los 5 Pilares

AURA/NUMA combina cinco elementos científicamente validados en un ecosistema integral:

1. Thermal Contrast Therapy (Sauna + Inmersión en Frío)

Mecánica:

- Calor intenso (sauna 75-85°C) → 12-15 minutos
- Frío extremo (6-12°C) → 2-3 minutos
- Descanso consciente → 5-10 minutos
- Repetir 3-4 ciclos

Beneficios Científicos:

- Mejora circulación y salud cardiovascular
- Reduce inflamación y dolor muscular
- Libera endorfinas y dopamina (euforia natural)
- Mejora calidad de sueño
- Fortalece sistema inmunológico
- Reduce cortisol (hormona del estrés)

Por qué funciona para conexión:

- Vulnerabilidad compartida (experiencia intensa junta)
- Estado de flow y presencia total
- Conversaciones profundas emergen naturalmente
- Ritual repetible que crea vínculos

2. Longevity Lab (Light Edition)

Espacio de 60m² dedicado a:

- **Análisis Biométrico Avanzado:** Composición corporal, metabolismo basal, edad biológica
- **Pruebas Genéticas:** Predisposiciones, nutrigenómica, optimización de rendimiento
- **Monitoreo Continuo:** Dispositivos wearables integrados, dashboard personalizado
- **Consultas Personalizadas:** Especialistas en longevidad, nutricionistas, coaches de bienestar

Servicios Ofrecidos:

- Biohacking assessments: \$2,000-3,000 MXN
- Genetic analysis packages: \$5,000-8,000 MXN
- Personalized longevity plans: \$3,000-5,000 MXN/mes
- Monthly optimization tracking: \$1,500-2,000 MXN

3. Experiencia Social Intencional

Diseño de Espacios Actualizado:

- **The Lounge:** Área de integración post-experiencia
- Tés herbales, snacks saludables
- Asientos cómodos para conversación
- Biblioteca de bienestar

- **Longevity Lab:** Espacio tecnológico-calmado
- Equipamiento médico de precisión
- Ambiente clínico-lujoso
- Privacidad para consultas
- **The Sauna:** Espacio ceremonial principal
- Capacidad ampliada para 50 personas
- Diseño en círculo para conexión visual
- Madera de cedro aromática
- Iluminación tenue, ambiente sagrado
- **Cold Plunge Area:** Zona de inmersión fría
- 4 unidades en suelo con capacidad para 4 personas cada una

- 16 personas simultáneas
- Diseño industrial-sagrado

Rituales de Comunidad:

- **Opening Circles:** Inicio de sesión con intenciones compartidas
- **Closing Integration:** Reflexión y cierre grupal
- **Eventos mensuales:** Full moon ceremonies, workshops, charlas
- **Buddy System:** Matching de miembros con intereses similares

4. Ecosistema Digital de Bienestar

Aura App Features:

- Booking y gestión de membresías
- Contenido exclusivo de breathwork y meditaciones
- Community feed para miembros
- Seguimiento de progreso personal
- Integration con wearables y datos del Longevity Lab

Comunidad Digital:

- Grupos temáticos (biohacking, nutrición, mindfulness)
- Eventos virtuales y workshops
- Challenges comunitarios
- Mentoría entre miembros

5. Certificaciones y Retail Expandido

Aura Method Certification:

- Niveles progresivos de certificación para facilitadores
- Curriculum estandarizado con IP protegido
- Community global de certificados
- Oportunidades de ingresos para miembros avanzados

Ritual Kits & Retail Line:

- Home ritual kits para práctica diaria
- Essential oils y suplementos personalizados
- Apparel técnico y lifestyle
- Dispositivos de biohacking seleccionados

Customer Journey: De Extraño a Familia

Semana 1: Curiosidad → Asombro

- Primera experiencia gratuita
- Introducción segura (guías expertos)
- "Wow, nunca había sentido esto"

Mes 1: Asombro → Hábito

- 8-12 visitas (2-3x/semana)
- Cuerpo comienza a pedir la experiencia
- Conoces nombres, caras familiares

Mes 3: Hábito → Pertenencia

- "This is my place"
- Amistades genuinas formadas
- Transformaciones físicas visibles

Mes 6+: Pertenencia → Identidad

- "Soy miembro de AURA"
- Invitas amigos, evangelizas
- Parte core de tu rutina de bienestar

Diferenciadores vs Competencia

Factor	AURA	Gimnasios	Spas	Studios
Enfoque	Integral (cuerpo-mente-comunidad)	Solo físico	Pasivo/lujo	Nicho único
Experiencia	Activa, transformacional	Transaccional	Pasiva	Instructiva
Comunidad	Core del modelo	Inexistente	Nula	Débil
Precio	\$850-4,200/mes	\$500-1,500	Pay-per-use	\$2,500-4,500
Frecuencia	2-4x/semana	Variable	Ocasional	3-5x/semana
Resultado	Transformación holística	Fuerza/cardio	Relajación temporal	Habilidad específica
Target	Buscadores de crecimiento	Fitness enthusiasts	Turistas + élite	Nicho específico

Barreras de Entrada (Moat)

- 1. Comunidad como red social**
 - Efecto de red: Valor aumenta con cada miembro
 - Switching cost emocional altísimo
 - Imposible replicar en 6-12 meses
- 2. Experiencia propietaria**
 - Secuencia calor-frío-respiración optimizada
 - Protocolos de facilitación entrenados
 - Diseño de espacios único
- 3. Brand positioning**
 - Primeros en definir categoría "social wellness club"
 - Asociación mental: Wellness social = AURA
- 4. Economías de escala**
 - CAC baja por referidos orgánicos

- Costos fijos diluidos con escala
 - Poder de negociación con proveedores
-

OPORTUNIDAD DE MERCADO

TAM (Total Addressable Market) - Cancún Metropolitano

Población objetivo: Adultos 25-55 años, NSE ABC+ y C alto

Cálculo:

- Población total metropolitana: 1,065,400
- % edad 25-55 años: ~42% = 447,468 personas
- % NSE ABC+ y C alto: ~28% = 125,291 personas
- % interesados en wellness: ~60% = **75,175 personas**

Gasto anual estimado por persona en wellness:

- Bajo: \$10,000 MXN/año (gym básico)
- Promedio: \$15,000 MXN/año (gym + wellness ocasional)
- Alto: \$20,000 MXN/año (membresías premium + spas)

TAM Cancún:

- Escenario conservador: $75,175 \times \$12,000 = \902M MXN/año
- Escenario base: $75,175 \times \$15,000 = \$1,128\text{M MXN/año}$
- Escenario optimista: $75,175 \times \$20,000 = \$1,504\text{M MXN/año}$

TAM: \$900M - \$1,500M MXN anuales

SAM (Serviceable Available Market) - Nicho AURA

Refinamiento: Personas activamente buscando experiencias transformacionales de bienestar

Criterios de filtro:

1. Edad 28-50 años (sweet spot)
2. NSE ABC+ (poder adquisitivo para membresías premium)
3. Abiertos a prácticas de bienestar no-convencionales
4. Valoran comunidad y crecimiento personal
5. Dispuestos a invertir \$1,500-4,000/mes en bienestar

Cálculo:

- Base TAM: 75,175 personas
- % edad 28-50: 70% = 52,623
- % NSE ABC+: 60% = 31,574
- % early adopters wellness: 40% = 12,629 personas

ARPU proyectado: \$2,450 MXN/mes = \$29,400/año

SAM Cancún: $12,629 \times \$29,400 = \371M MXN/año

SOM (Serviceable Obtainable Market) - Año 5

Target realista considerando:

- Capacidad física del espacio (1,500 miembros máx)
- Competencia eventual
- Penetración gradual del mercado

Proyección Año 5:

- Miembros activos: 1,500
- ARPU: \$2,780 MXN/mes (mix de tiers + retail)
- Ingresos anuales: \$50.2M MXN

Market Share Año 5:

- vs SAM: 11.9% (1,500 / 12,629 personas)
- vs TAM: 2.0% (sobre mercado total wellness)

Penetración conservadora y alcanzable.

Análisis de Penetración por Año

Año	Miembros	% del SAM	Ingresos	Estrategia Clave
1	450	3.6%	\$14.2M	Launch, early adopters, PR
2	900	7.1%	\$28.2M	Referidos, eventos, contenido
3	1,200	9.5%	\$38.5M	Consolidación marca, partnerships
4	1,400	11.1%	\$45.8M	Optimización, scaling operaciones
5	1,500	11.9%	\$50.2M	Madurez, expansión o segunda locación

Tamaño de Mercado en Contexto

Resumen TAM/SAM/SOM:

Métrica	Valor	% Penetración
TAM (Total)	\$1,128M MXN/año	Mercado wellness total Cancún
SAM (Nicho AURA)	\$371M MXN/año	33% del TAM (target transformacional)
SOM Año 1	\$14.2M MXN	3.8% del SAM (450 miembros)
SOM Año 5	\$50.2M MXN	13.5% del SAM (1,500 miembros)

Insight clave: AURA puede capturar 13.5% del mercado direccionable en 5 años, dejando amplio espacio para crecimiento y competencia sin saturación.

Validación de Supuestos

Benchmark internacional:

- Othership (Toronto): 2,500 miembros, \$3.2M USD revenue Año 2
- TMPL Gym (NYC): 800 miembros, \$2.8M revenue Año 1
- KXU (Londres): 3,000+ miembros, wellness + community model

Ajuste a Cancún:

- Poder adquisitivo menor que ciudades internacionales
- Mercado menos maduro en wellness experiencial
- Pero: Menos competencia, oportunidad de educar mercado

Supuesto conservador: AURA puede capturar 900 miembros en Año 2 (7% del SAM)

MODELO DE NEGOCIO DETALLADO

Estructura de Membresías

Tier 1: Essential - \$850 MXN/mes

Incluye:

- 4 sesiones guiadas/mes (1 por semana)
- Acceso en horas no-peak (7-9 AM, 2-4 PM lunes-viernes)
- Acceso a eventos de comunidad
- Descuento 10% en retail

Target:

- Personas explorando wellness
- Presupuesto limitado pero curiosas
- Estudiantes, freelancers, jóvenes profesionistas

Proyección Año 2: 180 miembros (20% de la base)

Tier 2: Plus - \$1,500 MXN/mes

Incluye:

- 8 sesiones guiadas/mes (2 por semana)
- Acceso Free Flow ilimitado (sin guía)
- Acceso amplio (7 AM - 10 PM, lunes-domingo)
- Invitado gratis 1x/mes
- Descuento 15% en retail
- Acceso a workshops mensuales

Target:

- Core de AURA
- Profesionistas establecidos
- Buscadores activos de bienestar

Proyección Año 2: 420 miembros (47% de la base)

Tier 3: Premium - \$2,400 MXN/mes

Incluye:

- 12 sesiones guiadas/mes (3 por semana)
- Free Flow ilimitado
- Acceso 100% (sin restricciones)
- 2 invitados gratis/mes
- Descuento 20% en retail
- Reservas prioritarias
- Acceso a eventos privados
- Sesión de coaching 1-on-1 trimestral

Target:

- Ejecutivos, entrepreneurs
- Wellness enthusiasts
- Buscadores de experiencia VIP

Proyección Año 2: 240 miembros (27% de la base)

Tier 4: Founder - \$4,200 MXN/mes

Incluye:

- Sesiones guiadas ilimitadas
- Free Flow ilimitado 24/7
- Invitados ilimitados (3 simultáneos)
- Descuento 30% en retail
- Reservas prioritarias + hold de espacios
- Eventos privados exclusivos (cenas, retiros)
- Coaching mensual 1-on-1
- Acceso a The Inner Circle (comunidad élite)
- Merch exclusivo de Founder

Target:

- Ultra-premium, brand ambassadors
- C-level executives
- Influencers, líderes de opinión

Proyección Año 2: 60 miembros (6% de la base)

Distribución Proyectada de Miembros (Año 2)

Tier	Precio	Miembros	% Base	Revenue Mensual	Revenue Anual
Essential	\$850	180	20%	\$153,000	\$1,836,000
Plus	\$1,500	420	47%	\$630,000	\$7,560,000
Premium	\$2,400	240	27%	\$576,000	\$6,912,000
Founder	\$4,200	60	6%	\$252,000	\$3,024,000
TOTAL	-	900	100%	\$1,611,000	\$19,332,000

ARPU: \$1,790 MXN/mes (solo membresías)

Streams de Ingresos Adicionales

1. Retail & Products (15% de ingresos)

Categorías:

- **Wellness essentials:** Sales minerales, aceites, té
- **Apparel:** Ropa de AURA (swimwear, robes, towels)
- **Suplementos:** Partnerships con marcas premium
- **Experiencias:** Paquetes de invitados, day passes

Proyección Año 2: \$2,880,000 anuales

2. Eventos & Workshops (5% de ingresos)

Tipos:

- **Workshops mensuales:** Nutrición, mindfulness, breathwork avanzado (\$500-800/persona)

- **Eventos especiales:** Full moon ceremonies, seasonal celebrations
- **Retiros trimestrales:** Experiencias de fin de semana (fuera de la ciudad)
- **Corporate wellness:** Programas para empresas

Proyección Año 2: \$960,000 anuales

3. Partnerships & Sponsorships (1% de ingresos)

Modelos:

- Brands de wellness (Whoop, Oura Ring, etc.)
- Marcas de suplementos (Athletic Greens, etc.)
- Productos de cuidado personal

Proyección Año 2: \$192,000 anuales

Total Revenue Breakdown (Año 2)

Categoría	Monto Anual	% del Total
Membresías	\$19,332,000	79%
Retail & Products	\$2,880,000	12%
Eventos & Workshops	\$960,000	4%
Day Passes	\$836,000	3%
Partnerships	\$192,000	1%
TOTAL	\$24,200,000	100%

Modelo de Crecimiento de Miembros

Rampa de Adquisición:

Mes	Nuevos Miembros	Churn	Net Adds	Total Miembros
1 (Launch)	80	0	80	80
2	60	4	56	136
3	50	7	43	179
6	40	12	28	325
12	35	16	19	450
24	38	25	13	900
36	30	30	0	1,200
48	20	28	-8	1,400
60	15	25	-10	1,500

Supuestos:

- **Launch momentum** fuerte (pre-venta, PR, influencers)
- **Churn rate** estabilizado: 4-5% mensual en steady state
- **Referral rate**: 30% de nuevos miembros vienen por referidos (Año 2+)
- **Capacidad máxima**: 1,500 miembros (limitación física)

Unit Economics (Steady State - Año 3+)

Por Miembro Promedio:

Métrica	Valor	Notas
ARPU	\$2,450 MXN/mes	Membresías (\$1,790) + retail/otros (\$660)
LTV	\$38,500 MXN	Basado en lifetime de 13-15 meses
CAC	\$2,800 MXN	Mix de orgánico, paid, referidos
LTV/CAC	13.8x	Excelente para modelo subscription
Gross Margin	65%	COGS ~35% (utilities, supplies, staff)
Contribution Margin	45%	Después de CAC y variables
Payback Period	1.1 meses	Recuperación de CAC muy rápida

Benchmark industry:

- Gyms tradicionales: LTV/CAC 3-5x
- Studios boutique: LTV/CAC 5-8x
- **AURA**: LTV/CAC 13.8x ✓ Superior

Driver del LTV/CAC alto:

1. **Bajo churn**: Comunidad crea sticky product (4.5% vs 8-10% industry)
2. **Alto ARPU**: Retail y upsells constantes
3. **CAC bajo**: 30-40% de nuevos miembros por referidos (Año 2+)

ESTRATEGIA GO-TO-MARKET

Pre-Launch (Meses -6 a -1)

Objetivos:

- Generar awareness y curiosidad
- Construir lista de espera de 1,000+ personas
- Asegurar 300 pre-ventas para launch

Tácticas:

1. Contenido Educativo (Meses -6 a -4)

- Instagram & TikTok: ¿Qué es thermal contrast therapy?
- Blog/newsletter: Ciencia del frío, breathwork, comunidad
- Colaboraciones con wellness influencers de Cancún
- **Meta:** 5,000 followers, 500 leads

2. PR & Relaciones Públicas (Meses -4 a -2)

- Notas en Novedades Quintana Roo, Por Esto!
- Podcasts locales de wellness y emprendimiento
- Alianzas con marcas complementarias (estudios de yoga, healthy food)
- **Meta:** 3 notas publicadas, 1,000 leads

3. Preview Events (Meses -2 a -1)

- Pop-up saunas en eventos de Cancún
- Breathwork sessions gratuitas en espacios públicos
- Demo nights en el espacio (construcción en curso)
- **Meta:** 500 personas experimentan, 300 pre-ventas

4. Founding Members Program (Mes -1)

- Oferta especial: \$2,500/mes por Tier Founder (40% off)
- Lock-in de precio de por vida
- Beneficios extras: Diseño de experiencia, naming rights
- **Meta:** 50 Founding Members comprometidos

Launch (Mes 1-3)

Objetivos:

- Onboarding impecable de primeros 200 miembros
- Activación de embajadores de marca
- Generación de contenido social orgánico

Tácticas:

1. Grand Opening Event

- Evento de inauguración con prensa, influencers, founding members
- Experiencia completa de 3 horas (sesión + comida + networking)
- Live coverage en redes
- **Meta:** 200 asistentes, 50 sign-ups

2. Referral Program "Trae tu Tribu"

- Miembro existente + invitado = ambos reciben 1 mes gratis
- Escalable: 3 referidos = upgrade de tier gratis
- **Meta:** 30% de nuevos miembros por referidos

3. Partnerships Locales

- Alianzas con estudios de yoga (Yogaloft, Mamayó)
- Cross-promos con healthy restaurants (Natura, Greenside)
- Corporate wellness con empresas de zona hotelera
- **Meta:** 5 partnerships, 100 leads/mes

Growth (Mes 4-12)

Objetivos:

- Escalar a 450 miembros Año 1
- Establecer AURA como categoría líder
- Optimizar conversión y retención

Tácticas:

1. Content Machine

- Testimonios en video de transformaciones (1 por semana)
- Behind-the-scenes de la comunidad
- Educación continua sobre wellness
- **KPI:** 20% MoM growth en IG, 10% en email list

2. Events Calendar

- Evento mensual de comunidad (full moon, workshops)
- Invitado experto trimestral (nutriólogo, psicólogo, atleta)
- Retiro anual de miembros (all-inclusive, Tulum/Bacalar)
- **KPI:** 70% de miembros asisten a 1+ evento/trimestre

3. Paid Acquisition

- Meta Ads targeting lookalikes de miembros
- Google Ads para búsquedas de "sauna Cancún", "wellness club"
- TikTok Ads con contenido viral
- **Budget:** \$50K/mes, Target CPA: \$2,500

4. Corporate Wellness Packages

- Membresías corporativas con descuento
- Team-building events
- Wellness talks en oficinas
- **Meta:** 5 clientes corporativos, 80 miembros

Maturity (Año 2-3)

Objetivos:

- Consolidar liderazgo de categoría
- Escalar a 1,200 miembros
- Optimizar economía del negocio

Tácticas:

1. Brand Building

- Posicionamiento como "el lugar" de wellness en Cancún
- Expansión a contenido (podcast, YouTube)
- Colaboraciones con marcas internacionales

2. Product Expansion

- Nuevas modalidades (sound baths, masajes)
- Programa de coaching certificado
- App de AURA para booking y comunidad

3. Geographic Expansion (Año 3-4)

- Segunda locación en Cancún (zona diferente)
- Exploramiento de Playa del Carmen, Mérida, Tulum

OPERACIONES

Capacidad y Utilización Actualizada

Infraestructura Core Ampliada:

Asset	Capacidad	Utilización Peak	Turnos/día
Sauna Principal	50 personas	45 min/sesión	20 sesiones
Cold Plunge Area	16 personas	Flujo continuo	Ilimitado
Longevity Lab	4 consultas simultáneas	60 min/sesión	12 sesiones
Lounge	40 personas	Flujo continuo	N/A
Café/Té Area	30 personas	Flujo continuo	N/A

Capacidad Diaria Total:

- Sesiones guiadas: 20 sesiones × 40 personas promedio = **800 experiencias/día**
- Longevity Lab: 12 consultas × 4 personas = **48 consultas/día**
- Free flow: +200 experiencias/día
- **Total:** ~1,048 experiencias/día

Capacidad Mensual:

- 1,048 × 30 días = **31,440 experiencias/mes**

Utilización Proyectada Actualizada:

Año	Miembros	Visitas/mes/miembro	Total visitas/mes	% Capacidad
1	450	8	3,600	11%
2	900	9	8,100	26%
3	1,200	10	12,000	38%
4	1,400	10.5	14,700	47%
5	1,500	11	16,500	52%

Capacidad optimizada para crecimiento sostenible hasta Año 7.

Staffing Model

Año 1 (Launch):

Rol	#	Salario/mes	Total/mes	Responsabilidad
General Manager	1	\$35,000	\$35,000	Operaciones generales
Head of Community	1	\$25,000	\$25,000	Experiencia miembros, eventos
Sauna Facilitators	4	\$15,000	\$60,000	Guiar sesiones, seguridad
Breathwork Coaches	2	\$18,000	\$36,000	Clases, entrenamientos
Front Desk	3	\$12,000	\$36,000	Recepción, booking, retail
Cleaning/Maintenance	2	\$10,000	\$20,000	Limpieza, mantenimiento
Marketing Lead	1	\$22,000	\$22,000	Contenido, growth
TOTAL Año 1	14	-	\$234,000	-

Año 2 (Scaling):

- +2 Facilitators
- +1 Front Desk
- +1 Breathwork Coach
- +1 Maintenance
- **Total:** 19 personas, \$312,000/mes

Año 3-5:

- Escala proporcional a miembros y visitas
- Año 5: ~25-28 personas, \$420,000/mes

Horarios de Operación

Día	Horario	Sesiones
Lunes-Viernes	7:00 AM - 10:00 PM	32 sesiones
Sábado-Domingo	8:00 AM - 9:00 PM	28 sesiones

Sesiones Guiadas:

- 7:00 AM (Morning Rise)

- 9:00 AM
- 11:00 AM
- 1:00 PM
- 3:00 PM
- 5:00 PM (After Work)
- 7:00 PM (Evening Ritual)
- 8:30 PM (última sesión)

Free Flow:

- Acceso continuo entre sesiones guiadas
- Restricciones por tier y horario

Technology Stack

Sistemas Operativos:

1. **Membresía y Booking:** Mindbody o Gympass
 - Gestión de membresías
 - Reservas de sesiones
 - Procesamiento de pagos
 - App móvil para miembros
2. **CRM:** HubSpot o similar
 - Lead management
 - Email marketing
 - Automation de follow-ups
3. **POS Retail:** Square o Shopify POS
 - Ventas de productos
 - Inventory management
 - Reporting
4. **Comunicación:** WhatsApp Business + Slack
 - Comunicación con miembros
 - Coordinación interna de equipo
5. **Content & Social:** Later + Canva
 - Scheduling de posts
 - Diseño de contenido

Métricas Operacionales Clave

Diarias:

- Ocupación de sesiones (target: 80%)
- Check-ins de miembros
- Revenue del día (membresías + retail)

Semanales:

- NPS (Net Promoter Score) - target: >70
- Nuevas membresías
- Churn rate

Mensuales:

- MRR (Monthly Recurring Revenue)
 - CAC (Customer Acquisition Cost)
 - LTV (Lifetime Value)
 - Attendance rate por tier
 - Retail conversion rate
-

PROYECCIONES FINANCIERAS DETALLADAS

P&L Proyectado - Año 1

Concepto	Q1	Q2	Q3	Q4	Año 1 Total
INGRESOS					
Membresías	\$1,870K	\$2,950K	\$3,680K	\$4,250K	\$12,750K
Retail & Products	\$280K	\$440K	\$550K	\$640K	\$1,910K
Eventos & Workshops	\$90K	\$140K	\$180K	\$200K	\$610K
Day Passes	\$120K	\$190K	\$240K	\$280K	\$830K
Partnerships	\$20K	\$35K	\$45K	\$50K	\$150K
Total Ingresos	\$2,380K	\$3,755K	\$4,695K	\$5,420K	\$16,250K
COGS					
Utilities (agua, gas, electricidad)	\$180K	\$220K	\$260K	\$290K	\$950K
Supplies (toallas, amenities)	\$95K	\$150K	\$190K	\$220K	\$655K
Retail COGS	\$112K	\$176K	\$220K	\$256K	\$764K
Total COGS	\$387K	\$546K	\$670K	\$766K	\$2,369K
Margen Bruto	\$1,993K	\$3,209K	\$4,025K	\$4,654K	\$13,881K
% Margen	84%	85%	86%	86%	85%
GASTOS OPERATIVOS					
Sueldos y salarios	\$2,106K	\$2,340K	\$2,574K	\$2,808K	\$9,828K
Renta	\$465K	\$465K	\$465K	\$465K	\$1,860K

Concepto	Q1	Q2	Q3	Q4	Año 1 Total
Marketing	\$600K	\$500K	\$400K	\$350K	\$1,850K
Tecnología y software	\$45K	\$45K	\$45K	\$45K	\$180K
Seguros	\$75K	\$75K	\$75K	\$75K	\$300K
Mantenimiento	\$60K	\$70K	\$80K	\$90K	\$300K
Administrativos	\$120K	\$120K	\$120K	\$120K	\$480K
Total OpEx	\$3,471K	\$3,615K	\$3,759K	\$3,953K	\$14,798K
EBITDA	-\$1,478K	-\$406K	\$266K	\$701K	-\$917K
% EBITDA	-62%	-11%	6%	13%	-6%

Año 1: Break-even operativo en Q3, pérdida neta moderada por ramp-up

Nota: Renta basada en \$155K/mes para Plaza Azuna (497m²)

P&L Proyectado - Año 2

Concepto	Monto (MXN)	% Revenue
INGRESOS		
Membresías	\$23,200,000	82%
Retail & Products	\$3,480,000	12%
Eventos & Workshops	\$960,000	3%
Day Passes	\$480,000	2%
Partnerships	\$280,000	1%
Total Ingresos	\$28,400,000	100%
COGS		
Utilities	\$1,420,000	5%
Supplies	\$1,136,000	4%
Retail COGS	\$1,392,000	5%
Total COGS	\$3,948,000	14%
Margen Bruto	\$24,452,000	86%
GASTOS OPERATIVOS		
Sueldos y salarios	\$12,480,000	44%
Renta	\$1,860,000	7%
Marketing	\$1,420,000	5%
Tecnología y software	\$240,000	1%

Concepto	Monto (MXN)	% Revenue
Seguros	\$360,000	1%
Mantenimiento	\$480,000	2%
Administrativos	\$600,000	2%
Total OpEx	\$17,440,000	61%
EBITDA	\$7,012,000	25%
Depreciación	\$1,050,000	4%
EBIT	\$5,962,000	21%
Intereses	\$0	0%
EBT	\$5,962,000	21%
Impuestos (30%)	\$1,789,000	6%
Utilidad Neta	\$4,173,000	15%

P&L Consolidado - 5 Años

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Miembros (promedio)	300	750	1,050	1,275	1,425
Miembros (fin de año)	450	900	1,200	1,400	1,500
Ingresos Totales	\$16.25M	\$28.40M	\$39.80M	\$48.20M	\$53.50M
YoY Growth	-	75%	40%	21%	11%
COGS	\$2.37M	\$3.95M	\$5.57M	\$6.76M	\$7.48M
% Revenue	15%	14%	14%	14%	14%
Margen Bruto	\$13.88M	\$24.45M	\$34.23M	\$41.44M	\$46.02M
% Margen	85%	86%	86%	86%	86%
OpEx Total	\$14.80M	\$17.44M	\$21.42M	\$24.68M	\$27.12M
% Revenue	91%	61%	54%	51%	51%
EBITDA	-\$0.92M	\$7.01M	\$12.81M	\$16.76M	\$18.90M
% EBITDA	-6%	25%	32%	35%	35%
Utilidad Neta	-\$0.92M	\$4.17M	\$7.93M	\$10.53M	\$12.03M
% Margen Neto	-6%	15%	20%	22%	22%

Cash Flow Proyectado - Año 1

Concepto	Q1	Q2	Q3	Q4	Año 1 Total
Efectivo Inicial	\$25,000K	\$16,987K	\$13,046K	\$10,777K	\$25,000K
Entradas					
Ingresos operativos	\$2,380K	\$3,755K	\$4,695K	\$5,420K	\$16,250K
Inversión	\$25,000K	\$0	\$0	\$0	\$25,000K
Total Entradas	\$27,380K	\$3,755K	\$4,695K	\$5,420K	\$41,250K
Salidas					
COGS	\$387K	\$546K	\$670K	\$766K	\$2,369K
OpEx	\$3,456K	\$3,600K	\$3,744K	\$3,938K	\$14,738K
CapEx (construcción)	\$11,550K	\$2,550K	\$2,550K	\$0	\$16,650K
Total Salidas	\$15,393K	\$6,696K	\$6,964K	\$4,704K	\$33,757K
Efectivo Final	\$16,987K	\$13,046K	\$10,777K	\$11,493K	\$11,493K
Burn Rate/mes	-\$2,671K	-\$1,314K	-\$757K	+\$239K	-

Cash runway adecuado, positivo en Q4 del Año 1

Balance General Proyectado - Año 2

ACTIVOS	Monto (MXN)
Activos Circulantes	
Efectivo y equivalentes	\$8,200,000
Cuentas por cobrar	\$850,000
Inventario (retail)	\$420,000
Total Circulantes	\$9,470,000
Activos Fijos	
Construcción y mejoras	\$12,500,000
Equipamiento (saunas, sistemas)	\$6,250,000
Mobiliario y decoración	\$2,400,000
Menos: Depreciación acumulada	-\$2,115,000
Total Activos Fijos	\$19,035,000
TOTAL ACTIVOS	\$28,505,000
PASIVOS	
Cuentas por pagar	\$620,000
Gastos acumulados	\$380,000
Total Pasivos	\$1,000,000
CAPITAL	

ACTIVOS	Monto (MXN)
Capital social	\$25,000,000
Utilidades retenidas	\$2,505,000
Total Capital	\$27,505,000
TOTAL PASIVOS + CAPITAL	\$28,505,000

ANÁLISIS COMPETITIVO

Landscape Actual - Cancún

Categoría 1: Gimnasios Tradicionales

Competidor	Ubicación	Precio	Diferenciadores	Debilidades vs AURA
Evolve Fitness	Av. Nader	\$800-1,200/mes	Ubicación céntrica, equipamiento moderno	Solo fitness, sin comunidad, transaccional
Elite Fitness	Zona Hotelera	\$1,000-1,500/mes	Coaches profesionales, planes nutricionales	Enfoque físico únicamente, cara para resultados limitados
Smart Fit	Múltiples	\$400-600/mes	Low-cost, accesible	Masivo, sin experiencia premium, cero wellness
Gyms hoteleros	Zona Hotelera	Incluido/free	Conveniente para huéspedes	Solo turistas, equipamiento básico

Categoría 2: Wellness & Spas

Competidor	Ubicación	Precio	Diferenciadores	Debilidades vs AURA
AVA Spa	Zona Hotelera	\$150-400/servicio	20,000 sq ft, lujo extremo	Pay-per-use, orientado a turistas, pasivo
FIIT Wellness Center	AVA Resort	Incluido + upgrades	Yoga, Pilates, spin, holístico	Solo para huéspedes, no comunidad local
Garza Blanca Spa	Zona Hotelera	\$180-500/servicio	Technogym, vista al mar	Turistas únicamente, experiencias aisladas
Spas hoteleros	Múltiples	\$100-300/servicio	Masajes, faciales, tratamientos	Transaccional, caro, sin hábito regular

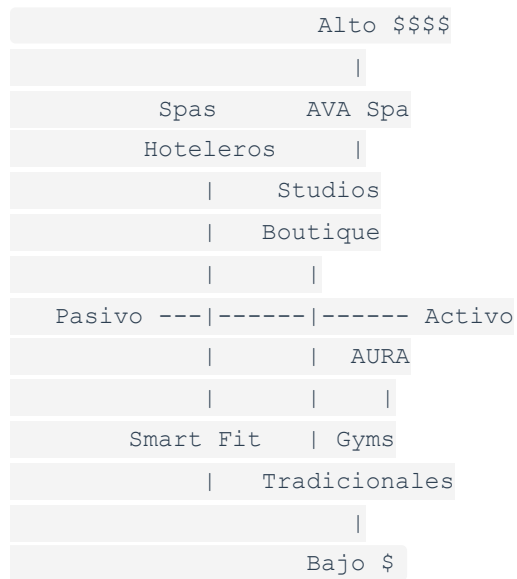
Categoría 3: Studios Boutique

Competidor	Ubicación	Precio	Diferenciadores	Debilidades vs AURA
Yogaloft Cancún	Centro	\$1,500-2,500/mes	Yoga auténtico, instructores certificados	Solo yoga, nicho limitado
Barry's Bootcamp (si existe)	-	\$2,800-3,500/mes	HIIT premium, culto fitness	Solo cardio, caro, no wellness integral
SoulCycle/similar	-	\$2,500-3,200/mes	Comunidad fuerte, experiencia inmersiva	Una sola modalidad, agotador

Categoría 4: Experiencias Culturales

Competidor	Ubicación	Precio	Diferenciadores	Debilidades vs AURA
Temazcales	Exteriores de ciudad	\$500-1,500/sesión	Auténtico, ceremonial, cultural	One-time, difícil acceso, inconsistente
Retiros de wellness	Tulum/Bacalar	\$5,000-15,000/retiro	Inmersivo, transformacional	Ocasional (1-2x/año), caro, requiere viaje

Mapa de Posicionamiento



Posicionamiento de AURA:

- **Precio:** Premium pero accesible (\$850-4,200 vs \$5,000+ de retiros)
- **Experiencia:** Activa y transformacional (vs pasiva de spas)
- **Enfoque:** Holístico (cuerpo-mente-comunidad vs solo físico)
- **Frecuencia:** Hábito regular (2-4x/semana vs ocasional)

Ventajas Competitivas Sostenibles

1. Combinación Única (No existe en Cancún)

- Thermal contrast + breathwork + comunidad en un solo lugar
- Imposible de replicar sin inversión significativa

2. Efecto de Red (Comunidad como Moat)

- Valor aumenta con cada miembro nuevo
- Switching cost emocional altísimo
- 12-18 meses para competidor construir comunidad similar

3. Brand Positioning (First Mover)

- "Social wellness club" = categoría nueva
- Asociación mental: AURA = wellness social en Cancún
- Ventana de 2-3 años antes de competencia seria

4. Economías de Escala

- Costos fijos diluidos con más miembros

- Poder de negociación con proveedores
- CAC baja por flywheel de referidos

5. Experiencia Propietaria

- Protocolos de facilitación entrenados
- Secuencias optimizadas de calor-frío-respiración
- Diseño de espacios único (arquitectura + ambiente)

Barreras de Entrada para Competidores

Altas:

1. **Capital inicial:** \$20-25M MXN (construcción + equipamiento)
2. **Expertise operativo:** Requiere conocimiento de saunas, seguridad, breathwork
3. **Construcción de comunidad:** 12-24 meses mínimo
4. **Brand awareness:** AURA ya establecida como categoría líder
5. **Ubicación:** Zonas premium limitadas en Cancún

Medias:

1. **Talento:** Facilitadores y coaches se pueden entrenar
2. **Proveedores:** Saunas y equipamiento accesibles globalmente
3. **Tecnología:** Software de membresías commodity

Escenarios Competitivos (Años 2-5)

Escenario 1: Gimnasios Añaden Saunas (Probabilidad: 60%)

- **Respuesta:** Enfatizar que sauna sin comunidad/breathwork = commodity
- **Impacto:** Bajo (educación del mercado de sauna beneficia a AURA)

Escenario 2: Spa Hotelero Pivota a Local (Probabilidad: 30%)

- **Respuesta:** Pricing agresivo, membresías long-term, lock-in
- **Impacto:** Medio (batalla por NSE ABC+)

Escenario 3: Competidor Directo (Nueva Marca) (Probabilidad: 40%)

- **Timing:** Año 3-4
- **Respuesta:** Acelerar segunda locación, fortalecer brand, exclusive partnerships
- **Impacto:** Alto si ejecutan bien, medio si no entienden comunidad

Escenario 4: Franquicia Internacional Entra (Probabilidad: 20%)

- **Ejemplo:** Othership (Toronto), TMPL (NYC)

- **Timing:** Año 4-5
- **Respuesta:** Posicionar AURA como "auténtico de Cancún" vs "importado"
- **Impacto:** Alto, pero oportunidad de adquisición

Estrategia Competitiva:

1. **Años 1-2:** Construir brand love inquebrantable
 2. **Año 3:** Segunda locación para dominar Cancún
 3. **Años 4-5:** Expandir a otras ciudades de la región (Mérida, Riviera Maya, Tulum) antes que competidores
-

ESTRATEGIA DE UBICACIÓN

Criterios de Selección

Factores Críticos:

1. Accesibilidad para Target Demográfico

- Distancia <15 min en auto desde zonas residenciales NSE ABC+
- Estacionamiento amplio (mínimo 30 espacios)
- Acceso a transporte público

2. Tamaño y Configuración

- Mínimo 500 m² (5,400 sq ft)
- Ideal: 600-700 m² para expansión futura
- Techos altos (4+ metros) para saunas y ventilación
- Posibilidad de instalaciones de plomería robustas (agua caliente/fría)

3. Zonificación y Permisos

- Uso de suelo comercial permitido
- Aprobaciones para sauna (gas, ventilación, seguridad)
- Cumplimiento con normas de seguridad e higiene

4. Visibilidad y Co-Tenancy

- Alta visibilidad desde avenidas principales
- Co-tenancy con marcas aspiracionales (Whole Foods, Starbucks Reserve, boutiques)
- Evitar zonas de antros/vida nocturna (conflicto de valores)

5. Costo

- Renta: \$50,000-65,000 MXN/mes
- Depósito y mejoras: Negociables

Zonas Objetivo en Cancún

Opción 1: Zona Hotelera - Continuidad

- Ventajas:

- Poder adquisitivo altísimo
- Co-tenancy con hoteles de lujo
- Alta visibilidad turística

- Desventajas:

- Renta muy alta (\$80,000-120,000/mes)
- Dependencia de turistas (riesgo estacionalidad)
- Competencia de spas hoteleros

Recomendación: No prioritaria (costo vs beneficio desfavorable)

Opción 2: Supermanzana 4-5 (Centro Urbano)

- Ventajas:

- Accesible para residentes locales ABC+
- Renta moderada (\$50,000-70,000/mes)
- Estacionamiento disponible
- Cercanía a oficinas, comercios

- Desventajas:

- Menos "glamour" que zona hotelera
- Tráfico complicado en horas pico

Recomendación: Opción sólida, balance costo-beneficio

Opción 3: Puerto Cancún / Malecón Americas

- Ventajas:

- Zona en desarrollo premium
- Target demográfico perfecto (residentes ABC+)
- Co-tenancy aspiracional (restaurantes gourmet, retail premium)
- Estacionamiento abundante
- Marina y amenidades cerca

- Desventajas:

- Renta moderada-alta (\$70,000-90,000/mes)
- Competencia futura (zona atrae marcas premium)

Recomendación: OPCIÓN IDEAL - Balance perfecto

Opción 4: Nichupté / Zona de Cumbres

- Ventajas:

- Residencial ABC+ consolidado
- Renta razonable (\$55,000-70,000/mes)
- Mercado local sólido

- Desventajas:

- Baja visibilidad
- Menos tráfico peatonal

Recomendación: Plan B sólido

Decisión de Ubicación: Plaza Azuna

Dirección: Av. Sayil Esq con Av. Savignac, Malecón Tajamar, Zona Hotelera, Cancún

Características del Local:

- **Tamaño:** 497 m² (5,350 sq ft)
- **Renta negociada:** \$155,000 MXN/mes (con potencial de negociar a la baja)
- **Ubicación:** Plaza Azuna Corporate Center and Plaza
- **Zona:** Malecón Tajamar (área de mayor desarrollo y modernidad de Cancún)
- **Co-tenancy:** Oficinas corporativas, consultorios médicos, restaurantes, espacios de coworking
- **Distribución:** 25 locales comerciales en tres niveles
- **Amenidades:** Terrazas con pérgolas, vigilancia 24/7, fácil acceso

Distancias y Accesibilidad:

- Zona Hotelera: 5-7 min
- Centro/Supermanzanas: 10-12 min
- Residencias ABC+ (Puerto Cancún, Punta Cancún): 8-10 min
- Acceso directo desde Av. Bonampak y Blvd. Kukulcán

Ventajas Estratégicas:

1. Ubicación Premium

- Malecón Tajamar = zona exclusiva y familiar de mayor desarrollo

- Torre de oficinas más importante de la ciudad
- Vistas panorámicas y ambiente corporativo-wellness

2. Target Demográfico Perfecto

- Profesionistas ABC+ trabajando en edificios cercanos
- Residentes de zonas premium a minutos
- Turismo de alto nivel de zona hotelera

3. Seguridad y Profesionalismo

- Vigilancia 24/7 y cámaras de seguridad
- Ambiente corporativo serio (alineado con wellness profesional)
- Infraestructura moderna y bien mantenida

4. Co-Tenancy Estratégico

- Cercanía a oficinas corporativas = membresías corporativas
- Consultorios médicos = sinergia wellness
- Restaurantes y amenidades = experiencia completa

5. Escalabilidad

- Zona en crecimiento continuo
- Posibilidad de segunda locación en futuro
- Red de networking empresarial establecida

Inversión en Mejoras (Build-Out para 497m²):

- Construcción de sauna principal ampliada: \$4,500,000
- Instalación cold plunge area (4 unidades): \$2,800,000
- Longevity Lab (60m²): \$2,200,000
- HVAC y ventilación industrial: \$1,600,000
- Diseño interior (lounge, café, áreas comunes): \$2,100,000
- Baños y regaderas (gender-specific): \$1,300,000
- **Total Build-Out: \$14,500,000**

Timeline Build-Out: 5-6 meses (Mes -6 a Mes 0)

Nota sobre Renta:

La renta de \$155,000/mes está siendo negociada. Existe potencial de reducirla considerando:

- Contrato a largo plazo (5+ años)
- Compromiso de mejoras significativas al espacio

- Valor agregado que AURA traerá a la plaza (tráfico, brand positioning)
 - Target objetivo: \$135,000-145,000/mes
-

RIESGOS Y MITIGACIÓN

Riesgos Comerciales

Riesgo 1: Adopción Más Lenta de lo Esperado

Probabilidad: Media | Impacto: Alto

Manifestación:

- Menos de 300 miembros en primeros 6 meses
- CAC >\$4,000 (vs target \$2,800)
- Burn rate insostenible

Mitigación:

1. **Pre-venta agresiva:** 300 founding members antes de abrir
2. **Garantía de satisfacción:** 30 días money-back para reducir fricción
3. **Freemium inicial:** Primeras 100 experiencias gratis para generar buzz
4. **Partnerships corporativos:** Asegurar 3-5 clientes B2B pre-launch
5. **Reserva de cash:** \$2.5M para capital de trabajo (6 meses de runway adicional)

Riesgo 2: Churn Más Alto de lo Proyectado

Probabilidad: Media | Impacto: Alto

Manifestación:

- Churn rate >7% mensual (vs target 4.5%)
- LTV cae a \$25K (vs \$38.5K)
- Economía del negocio se deteriora

Mitigación:

1. **Onboarding robusto:** Primeras 3 visitas guiadas personalmente por Community Lead
2. **Check-ins regulares:** Llamada/mensaje a cada miembro a los 7, 30, 90 días
3. **Engagement tracking:** Sistema de alertas cuando miembro no visita 14+ días

4. **Community building:** Eventos mensuales obligatorios para reforzar pertenencia
5. **Incentivos de permanencia:** Descuentos por annual commitment (2 meses gratis)

Riesgo 3: Competencia Directa Antes de lo Esperado

Probabilidad: Baja-Media | Impacto: Alto

Manifestación:

- Competidor lanza modelo similar en Año 2
- Guerra de precios
- Pérdida de market share

Mitigación:

1. **Velocidad de ejecución:** Llegar a 900 miembros lo más rápido posible (network effects)
2. **Brand building agresivo:** Posicionar AURA como "el original"
3. **Contratos long-term:** Incentivos fuertes para membresías anuales
4. **IP protegido:** Trademark de "AURA", protocolos propietarios de facilitación
5. **Segunda locación:** Expandir a otra zona de Cancún en Año 3 para dominar mercado

Riesgos Operacionales

Riesgo 4: Incidentes de Seguridad/Salud

Probabilidad: Baja | Impacto: Catastrófico

Manifestación:

- Desmayo, quemadura, hipotermia en sesión
- Demanda, mala prensa, cierre temporal
- Pérdida total de confianza

Mitigación:

1. **Protocolos de seguridad estrictos:** Certificación de todos los facilitadores
2. **Screening médico:** Cuestionario de salud obligatorio pre-ingreso
3. **Seguros robustos:** Cobertura de responsabilidad civil \$10M+ MXN
4. **Equipo médico on-site:** Desfibrilador, botiquín avanzado, staff con primeros auxilios
5. **Cultura de seguridad:** "Cuando en duda, sal del sauna" como mantra

Riesgo 5: Fallas de Equipamiento Crítico

Probabilidad: Media | Impacto: Medio-Alto

Manifestación:

- Sauna se descompone, fuera de servicio 2+ semanas
- Sistema de agua fría falla
- Pérdida de revenue, insatisfacción de miembros

Mitigación:

1. **Equipamiento de calidad:** Invertir en saunas tier-1 (Finnleo, Helo)
2. **Mantenimiento preventivo:** Inspección semanal, servicing mensual
3. **Contratos de servicio:** SLA de 48 horas máximo para reparaciones
4. **Redundancia:** Dos saunas (si una falla, la otra compensa)
5. **Seguro de equipamiento:** Cobertura para reemplazo rápido

Riesgo 6: Problemas con Permisos/Regulación

Probabilidad: Baja-Media | Impacto: Alto

Manifestación:

- Retrasos en permisos, launch pospuesto 3-6 meses
- Cambios regulatorios post-apertura
- Multas, cierre temporal

Mitigación:

1. **Asesoría legal temprana:** Contratar abogado especializado en licencias Cancún
2. **Buffer en timeline:** Asumir 2 meses adicionales para permisos
3. **Cumplimiento excesivo:** Ir más allá de requisitos mínimos
4. **Relaciones con autoridades:** Invitar a inspectores a pre-opening para feedback

Riesgos Financieros**Riesgo 7: Sobrecostos en Construcción**

Probabilidad: Alta | Impacto: Medio

Manifestación:

- Build-out cuesta \$15M en vez de \$12.5M
- Agota reserva de contingencia
- Menos capital de trabajo

Mitigación:

1. **Contingencia del 20%:** \$2.5M adicionales en presupuesto

2. **Contratos fijos:** Precio cerrado con contratista general
3. **Fase de diseño robusta:** Planos detallados antes de construcción
4. **Supervisión continua:** Project manager dedicado

Riesgo 8: Recesión Económica / Crisis Externa

Probabilidad: Media | Impacto: Alto

Manifestación:

- Recesión en México/USA afecta poder adquisitivo
- Turismo cae, economía de Cancún se contrae
- Downgrades de membresías, churn aumenta

Mitigación:

1. **Tier accesible:** Essential tier a \$850/mes mantiene accesibilidad
2. **Enfoque en locales:** Menos dependencia de turismo que competidores
3. **Pause memberships:** Opción de congelar membresía 1-3 meses (retener vs perder)
4. **Reserva de cash:** Mantener 6 meses de runway en todo momento
5. **Costos variables:** 60% de OpEx son sueldos (ajustables si es necesario)

Riesgo 9: Fundraising Insuficiente

Probabilidad: Baja | Impacto: Catastrófico

Manifestación:

- Solo se levanta \$15M de los \$25M solicitados
- Imposible completar build-out
- Proyecto abortado

Mitigación:

1. **Pre-compromisos:** Asegurar \$15M en commits antes de comenzar construcción
2. **Fases de construcción:** Build-out modular (puede abrirse con versión reducida)
3. **Deuda como backup:** Línea de crédito pre-aprobada de \$5M
4. **Plan B de locación:** Opción de espacio más pequeño si capital limitado

Riesgos de Mercado

Riesgo 10: Cambio en Tendencias de Wellness

Probabilidad: Baja | Impacidad: Medio

Manifestación:

- Saunas dejan de ser tendencia
- Nuevo wellness modality eclipsa thermal contrast
- AURA percibida como "antikuada"

Mitigación:

1. **Diversificación de modalidades:** Añadir sound baths, masajes, etc. en Año 2-3
 2. **Community sobre modalidad:** Enfoque en conexión social (atemporal)
 3. **Innovación continua:** Estar atentos a nuevas tendencias, incorporar rápidamente
 4. **Brand positioning:** "Social wellness club" no "sauna club"
-

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN DETALLADA

Términos de la Inversión

Monto Solicitado: \$25,000,000 MXN (~\$1.39M USD al TC de \$18 MXN/USD)

Instrumento: Equity (acciones comunes)

Equity Ofrecido: 48% para inversionistas

Estructura de Capital Post-Money:

- **Fundador:** 52% (\$27M valor)
- **Inversionistas:** 48% (\$25M valor)
- **Total:** 100% (\$52M valoración post-money)

Valoración Pre-Money: \$27,000,000 MXN

Valoración Post-Money: \$52,000,000 MXN

Mecanismo de Earn-Up (Fundador 52% → 55%)

El fundador puede aumentar su participación de 52% a 55% (ganando 3% adicional de los inversionistas) al alcanzar los siguientes hitos:

Hito 1: Adquisición de Miembros (+1%)

- **Target:** 600 miembros activos en los primeros 12 meses

- **Benchmark:** 33% sobre target base de 450
- **Lógica:** Demuestra product-market fit y capacidad de ejecución

Hito 2: EBITDA Positivo Temprano (+1%)

- **Target:** EBITDA positivo en Q4 del Año 1
- **Benchmark:** 1 trimestre antes de lo proyectado
- **Lógica:** Demuestra eficiencia operativa y disciplina financiera

Hito 3: Excelencia en Experiencia (+1%)

- **Target:** NPS (Net Promoter Score) >70 sostenido por 6 meses consecutivos
- **Benchmark:** Top-tier para industria wellness (típico: 40-60)
- **Lógica:** Demuestra product love y base para crecimiento orgánico

Estructura de Dilución:

- Si 0 hitos: Fundador 52%, Inversionistas 48%
- Si 1 hito: Fundador 53%, Inversionistas 47%
- Si 2 hitos: Fundador 54%, Inversionistas 46%
- Si 3 hitos: Fundador 55%, Inversionistas 45%

Uso de Fondos

Categoría	Monto	%	Detalle
Construcción y Diseño	\$11,500,000	46%	Build-out de 497m ² en Plaza Azuna (sauna ampliada, plunge, longevity lab, áreas comunes)
Equipamiento	\$6,500,000	26%	Saunas (Finnleo/Helo), cold plunge, equipamiento longevity lab, HVAC, mobiliario, sistemas
Marketing Pre-Launch	\$2,500,000	10%	PR, contenido, eventos, pre-ventas, brand building
Desarrollo Tecnológico	\$1,500,000	6%	App móvil, plataforma digital, integración con wearables
Capital de Trabajo	\$2,500,000	10%	Nómina ampliada, renta (\$155K/mes), utilities primeros 6 meses
Reserva Contingencia	\$1,000,000	4%	Sobrecostos, imprevistos, oportunidades
TOTAL	\$25,000,000	100%	

Desglose de Construcción y Diseño (\$11,500,000):

- Construcción de sauna principal ampliada: \$4,500,000
- Instalación cold plunge area (4 unidades): \$2,800,000
- Longevity Lab (60m²): \$2,200,000
- HVAC y ventilación industrial: \$1,600,000
- Diseño interior (lounge, café, áreas comunes): \$2,100,000
- Baños y regaderas (gender-specific): \$1,300,000

Desglose de Equipamiento (\$6,500,000):

- Sauna Finnleo/Helo (principal): \$3,200,000
- Sistema de cold plunge (4 unidades): \$1,500,000
- Equipamiento Longevity Lab: \$1,000,000
- Mobiliario (lounge, longevity lab, café): \$1,200,000
- Equipamiento breathwork (sonido, iluminación): \$400,000
- Amenidades y decoración: \$200,000

Desglose de Desarrollo Tecnológico (\$1,500,000):

- App móvil (iOS/Android): \$800,000
- Plataforma web y backend: \$400,000
- Integración con wearables y dispositivos: \$200,000
- Sistema de gestión de miembros y booking: \$100,000

Capital de Trabajo - 6 meses (\$2,640,000):

- Renta (6 meses × \$155K): \$930,000
- Sueldos (equipo inicial 14 personas): \$1,404,000
- Utilities y supplies: \$306,000

Derechos de Inversionistas

1. Información y Reporting

- **Financieros mensuales:** P&L, balance, cash flow
- **Board deck trimestral:** Métricas clave, updates estratégicos
- **Acceso a data room:** Contratos, documentos legales, seguros

2. Gobernanza

- **Board of Directors:** 3 asientos
- 2 asientos para fundador
- 1 asiento para inversionistas (propuesto por lead investor)
- **Decisiones que requieren aprobación de Board:**
- Gastos no-presupuestados >\$500K
- Contratación/despido de C-level
- Fundraising adicional
- Venta de la empresa

3. Derechos de Liquidación

- **Preferencia 1x no-participativa:** En exit, inversionistas recuperan \$22M primero
- **Después de preferencia:** Pro-rata según ownership

4. Derechos de Protección

- **Anti-dilución:** Protección weighted-average en down rounds
- **Right of first refusal:** En fundraising futuro
- **Tag-along rights:** Si fundador vende, inversionistas pueden vender también
- **Drag-along rights:** Si 75% quiere vender, puede forzar minoría

Escenarios de Retorno

Supuestos de Salida:

- **Timing:** Año 5 (escenario base)
- **Múltiplos:** Basados en comps de wellness/fitness membership businesses

Escenario Bear: Valuación de \$96M MXN

Supuestos:

- Revenue Año 5: \$48M (10% bajo proyección)
- EBITDA Año 5: \$12M (margen 25%)
- Múltiplo de salida: 2.0x revenue

Retorno para Inversionistas:

- Valuación: $\$96M \times 48\% = \$46.1M$
- Inversión inicial: \$22M
- **MOIC: 2.09x**
- **IRR: 15.9%**

Escenario Base: Valuación de \$150M MXN

Supuestos:

- Revenue Año 5: \$53.5M (proyección base)
- EBITDA Año 5: \$18.9M (margen 35%)
- Múltiplo de salida: 2.8x revenue

Retorno para Inversionistas:

- Valuación: $\$150M \times 48\% = \$72M$
- Inversión inicial: \$22M
- **MOIC: 3.27x**
- **IRR: 26.7%**

Escenario Bull: Valuación de \$225M MXN

Supuestos:

- Revenue Año 5: \$56M (5% sobre proyección base)
- Segunda locación añade \$15M revenue adicional
- EBITDA combinado: \$24M (margen 34%)
- Múltiplo de salida: 4.0x revenue (expansion story)

Retorno para Inversionistas:

- Valuación: $\$225\text{M} \times 45\%$ (earn-up completo) = $\$101.3\text{M}$
- Inversión inicial: $\$22\text{M}$
- **MOIC: 4.60x**
- **IRR: 35.8%**

Comparables de M&A

Transacciones Recientes en Wellness/Fitness:

Target	Acquirer	Valuación	Múltiplo	Año
ClassPass	Mindbody	\$1B USD	~3.5x revenue	2021
Peloton (IPO)	Public	\$8B USD	10x revenue	2019
Barry's Bootcamp	North Castle Partners	\$700M USD	~4x revenue	2015
CorePower Yoga	L Catterton	\$500M USD	~3x revenue	2016
SoulCycle	Equinox	\$90M USD	~2.5x revenue	2011

Promedio wellness/fitness memberships: 2.5-4x revenue

AURA en contexto:

- Año 5 revenue: $\$53.5\text{M MXN}$
- Múltiplo conservador 2.8x: $\$150\text{M}$ valuación ✓ Razonable
- Múltiplo bull 4x: $\$225\text{M}$ valuación ✓ Optimista pero factible con segunda locación

Timeline de Inversión y Dilución Futura

Ronda Actual (Seed/Serie A):

- **Timing:** Q1 2026
- **Monto:** $\$25\text{M MXN}$
- **Uso:** Build-out ampliado en Plaza Azuna, longevity lab y desarrollo tecnológico
- **Valoración pre-money:** $\$27.1\text{M MXN}$
- **Valoración post-money:** $\$52.1\text{M MXN}$
- **Post-money ownership:** Fundador 52%, Inversionistas 48%

Potencial Ronda Futura (Serie B - Opcional):

- **Timing:** Año 3 (Q1 2029)
- **Monto:** \$40M MXN
- **Uso:** Segunda locación en Cancún + exploración de expansión regional
- **Pre-money estimada:** \$120M MXN
- **Post-money:** \$160M MXN
- **Dilución:** ~25%
- **Estructura post-B:**
- Fundador: ~39%
- Serie A: ~36%
- Serie B: ~25%

Nota: Serie B no es necesaria si cash flow del Año 2-3 es suficiente para financiar expansión orgánicamente. Se considera solo para acelerar crecimiento.

TIMELINE DE IMPLEMENTACIÓN

Fase 1: Pre-Launch (Meses -6 a 0)

Mes -6: Cierre de Inversión y Setup Legal

- ✓ Cierre de ronda con inversionistas
- ✓ Constitución de sociedad (AURA Wellness S.A. de C.V.)
- ✓ Apertura de cuentas bancarias
- ✓ Firma de lease del espacio en Puerto Cancún
- ✓ Contratación de abogado, contador, project manager

Mes -5 a -4: Diseño y Permisos

- ✓ Diseño arquitectónico final (planos completos)
- ✓ Selección de contratista general
- ✓ Inicio de trámites de permisos de construcción
- ✓ Órdenes de compra de equipamiento (saunas, cold plunge)
- ✓ Hiring de General Manager y Head of Community

Mes -3 a -1: Construcción

- ✓ Build-out completo del espacio
- ✓ Instalación de saunas y sistemas

- ✓ Instalación de HVAC, plomería, eléctrico
- ✓ Diseño de interiores (lounge, breathwork room)
- ✓ Inspecciones y permisos finales

Mes -2: Marketing Pre-Launch

- ✓ Lanzamiento de redes sociales (IG, TikTok)
- ✓ Website live con waitlist
- ✓ PR: Notas en medios locales
- ✓ Preview events (breathwork sessions, pop-ups)
- ✓ Meta: 1,000 leads, 500 en waitlist

Mes -1: Pre-Venta y Training

- ✓ Founding Members program: Pre-venta de 250 membresías
- ✓ Training de facilitadores y staff (2 semanas intensivas)
- ✓ Soft opening con friends & family (testing operativo)
- ✓ Ajustes finales basados en feedback

Mes 0: LAUNCH

- ✓ Grand opening event (semana 1)
- ✓ Primeros 300 miembros onboarded
- ✓ Inicio de operaciones regulares 7 días/semana

Fase 2: Growth (Meses 1-12)

Q1 (Meses 1-3): Establish Product-Market Fit

- **Objetivos:**
 - 200 → 350 miembros
 - NPS >60
 - Churn <6%
- **Tácticas:**
 - Onboarding 1-on-1 para cada nuevo miembro
 - Weekly community events
 - Referral program launch
 - Content machine (testimonios, educación)

Q2 (Meses 4-6): Scale Acquisition

- **Objetivos:**
 - 350 → 500 miembros

- CAC <\$3,200
- 25% de nuevos miembros por referidos
- **Tácticas:**
 - Paid ads (Meta, Google)
 - Partnerships con 5 marcas locales
 - Corporate wellness: 2 clientes B2B
 - Evento grande de comunidad (200+ asistentes)

Q3 (Meses 7-9): Optimize Operations

- **Objetivos:**
 - 500 → 600 miembros
 - EBITDA break-even
 - Staff training completado
- **Tácticas:**
 - Optimización de horarios basado en data
 - Upselling a tiers superiores
 - Retail expansion (nuevos productos)
 - First wellness retreat (weekend en Tulum)

Q4 (Meses 10-12): Profitability

- **Objetivos:**
 - 600 → 750 miembros
 - EBITDA positivo >\$200K/mes
 - Churn <5%
- **Tácticas:**
 - Holiday campaigns (gifting memberships)
 - Annual memberships (lock-in para Año 2)
 - Team building con staff (retención)
 - Planning para Año 2

Fase 3: Maturity (Años 2-3)

Año 2: Scale to 900 Miembros

- **Q1:** 750 → 800 miembros
- Focus en retención (churn <4.5%)
- Product expansion (sound baths, masajes)
- **Q2:** 800 → 850 miembros
- Partnerships con marcas internacionales

- Inicio de planning para segunda locación
- **Q3:** 850 → 875 miembros
- Corporate wellness scaling (5 clientes)
- Eventos más grandes (300+ personas)
- **Q4:** 875 → 900 miembros
- Consolidación de marca como líder
- Decisión sobre timing de segunda locación

Año 3: Scale to 1,200 Miembros + Expansión

- **Q1-Q2:** 900 → 1,050 miembros
- Segunda locación: Site selection y diseño
- Fundraising Serie B (opcional)
- **Q3:** 1,050 → 1,150 miembros
- Build-out de segunda locación
- Hiring de team para locación 2
- **Q4:** 1,150 → 1,200 miembros
- Launch de segunda locación
- AURA domina mercado de Cancún

Fase 4: Expansion (Años 4-5)

Año 4: Multi-Location en Cancún

- Locación 1: 900 miembros (capacidad casi completa)
- Locación 2: 500 miembros (ramping up)
- **Total:** 1,400 miembros
- Ingresos: \$48.2M
- EBITDA: \$16.9M (35%)

Año 5: Geographic Expansion

- Cancún Loc 1: 900 miembros
- Cancún Loc 2: 600 miembros
- **Exploramiento:** Otras ciudades de Quintana Roo (Mérida, Riviera Maya)
- **Total:** 1,500 miembros Cancún
- Ingresos: \$53.5M
- EBITDA: \$18.9M (35%)

Hitos Clave por Trimestre (Año 1)

Trimestre	Miembros	MRR	EBITDA	Hitos Clave
Q1	200	\$380K	-\$1.46M	Launch, product-market fit, NPS >60
Q2	350	\$665K	-\$391K	Paid ads scaling, partnerships, break-even approaching
Q3	500	\$950K	+\$281K	EBITDA positivo, CAC optimizado, referrals 25%
Q4	750	\$1.43M	+\$716K	Profitabilidad sostenida, planeación Año 2

APÉNDICES

Apéndice A: Supuestos Financieros Detallados

Revenue Assumptions:

Métrica	Valor	Fuente/Justificación
ARPU Membresías	\$1,790/mes	Weighted average de 4 tiers
ARPU Total (con retail)	\$2,450/mes	Membresías + \$660 retail/eventos
Churn Rate	4.5%/mes	Benchmark studios boutique: 6-8%, AURA menor por comunidad
Lifetime (meses)	15.7 meses	1 / (4.5% churn)
LTV	\$38,500	ARPU \$2,450 × 15.7 meses
Retail attach rate	40%	% de miembros que compran retail mensualmente
Retail ticket promedio	\$550	Sales, té, apparel, suplementos

Cost Assumptions:

Categoría	% Revenue	Detalle
COGS	14%	Utilities 5%, Supplies 4%, Retail COGS 5%
Sueldos	44%	19 personas Año 2, salarios competitivos
Renta	6%	\$75K/mes fijo
Marketing	5%	CAC \$2,800 + brand building
Otros OpEx	6%	Tech, seguros, mantenimiento, admin
Total OpEx	61%	

CapEx Assumptions:

Categoría	Monto	Vida Útil
Construcción	\$12.5M	10 años
Saunas (2)	\$3.8M	15 años
Cold plunge + sistemas	\$2.0M	10 años
HVAC	\$1.9M	15 años
Mobiliario	\$2.4M	7 años
Total CapEx	\$22.6M	
Depreciación anual	\$1.95M	Straight-line method

Apéndice B: Análisis de Sensibilidad

Sensibilidad de EBITDA Año 2 a Cambios en Variables Clave:

Variable	-20%	-10%	Base	+10%	+20%
# Miembros	\$1.2M	\$4.1M	\$7.1M	\$10.0M	\$12.9M
ARPU	\$3.9M	\$5.5M	\$7.1M	\$8.6M	\$10.2M
Churn Rate	\$8.5M	\$7.8M	\$7.1M	\$6.3M	\$5.6M
CAC	\$7.7M	\$7.4M	\$7.1M	\$6.8M	\$6.4M
Renta	\$7.9M	\$7.5M	\$7.1M	\$6.6M	\$6.2M

Variables más críticas (orden de impacto):

- 1. # Miembros (más sensible)
- 2. ARPU
- 3. Churn Rate
- 4. CAC
- 5. Renta (menos sensible)

Insight: Focus debe estar en adquisición y retención de miembros por encima de todo.

Apéndice C: Benchmarks de Mercado

Comparables Internacionales:

Empresa	Ubicación	Modelo	Miembros	Precio/mes	Revenue	Notas
Othership	Toronto	Sauna + breathwork + ice	2,500	\$150 CAD	\$3.2M CAD Año 2	Muy similar a AURA
TMPL Gym	NYC	Thermal + fitness + recovery	800	\$300 USD	\$2.8M USD Año 1	Ultra-premium
KXU	Londres	Wellness + gym + community	3,000+	£200	£7M+	Establecido, multi-location
Remedy Place	LA/NYC	Social wellness club	1,200	\$200 USD	\$3.5M USD	Modelo muy cercano
The Well	NYC	Holistic wellness + spa	1,500	\$350 USD	\$6M USD	Premium extremo

Benchmarks para AURA:

- **Miembros Año 2:** 900 (rango: 800-1,200) ✓ Conservador
- **ARPU:** \$2,450 MXN ~\$136 USD (rango comps: \$150-350) ✓ Competitivo
- **Revenue Año 2:** \$28.4M ~\$1.58M USD (rango comps: \$2.8-6M) ✓ Razonable dado mercado Cancún
- **EBITDA Margin Año 2:** 25% (rango comps: 18-30%) ✓ En rango

Apéndice D: Métricas Clave de Seguimiento

Dashboard Ejecutivo (Actualización Semanal):

Acquisition:

- Nuevos leads (target: 200/semana)
- Conversion rate lead→trial (target: 30%)
- Conversion rate trial→member (target: 60%)
- CAC (target: <\$2,800)
- Fuente de leads (orgánico, paid, referidos)

Engagement:

- Attendance rate por tier (target: 70%)

- Sesiones promedio/miembro/mes (target: 9)
- NPS semanal (target: >70)
- Retail attach rate (target: 40%)

Retention:

- Churn rate mensual (target: <4.5%)
- Razones de churn (encuesta exit)
- Upgrade rate entre tiers (target: 8%/mes)
- Lifetime promedio (target: 15+ meses)

Financials:

- MRR (Monthly Recurring Revenue)
- Revenue total (membresías + retail + eventos)
- Burn rate / runway
- EBITDA mensual

Operations:

- Ocupación de sesiones (target: 80%)
- Staff satisfaction score (target: >8/10)
- Incidentes de seguridad (target: 0)
- Tiempo promedio de resolución de problemas

Apéndice E: Equipo Fundador y Asesores

Fundador:

- [Nombre] - CEO & Founder
- [Background relevante: experiencia en wellness, hospitality, startups, etc.]
- [Conexión personal con la misión de AURA]
- [Track record de ejecución]

Asesores Clave:

Real Estate & Development:

- [Nombre], [Título]
- Experiencia: [X años en desarrollo inmobiliario en Cancún/Riviera Maya]
- Rol: Site selection, negociación de lease, supervisión de construcción

Wellness & Operations:

- [Nombre], [Certificaciones]

- Experiencia: [Background en saunas, breathwork, wellness hospitality]
- Rol: Diseño de experiencia, training de facilitadores, protocolos de seguridad

Finance & Strategy:

- [Nombre], [Credenciales]
- Experiencia: [CFO en hospitality/wellness, M&A experience]
- Rol: Modelado financiero, fundraising, exit strategy

Marketing & Community:

- [Nombre], [Background]
 - Experiencia: [Community building, marketing en wellness/lifestyle brands]
 - Rol: Go-to-market, brand positioning, growth strategy
-

CONTACTO

Para más información sobre esta oportunidad de inversión o para agendar una reunión:

[Nombre Fundador]

CEO & Founder, AURA Wellness Club

 Email: [email]

 WhatsApp: [número]

 Website: [aurancun.com]

 Cancún, Quintana Roo, México

Confidencialidad: Este documento contiene información confidencial y propietaria. No debe ser compartido sin autorización expresa de AURA Wellness S.A. de C.V.

Disclaimer: Las proyecciones financieras son estimaciones basadas en supuestos razonables pero no garantizan resultados futuros. Invertir en startups conlleva riesgo de pérdida total o parcial del capital.

Última actualización: Enero 2026

Versión: 2.0 - Cancún Edition