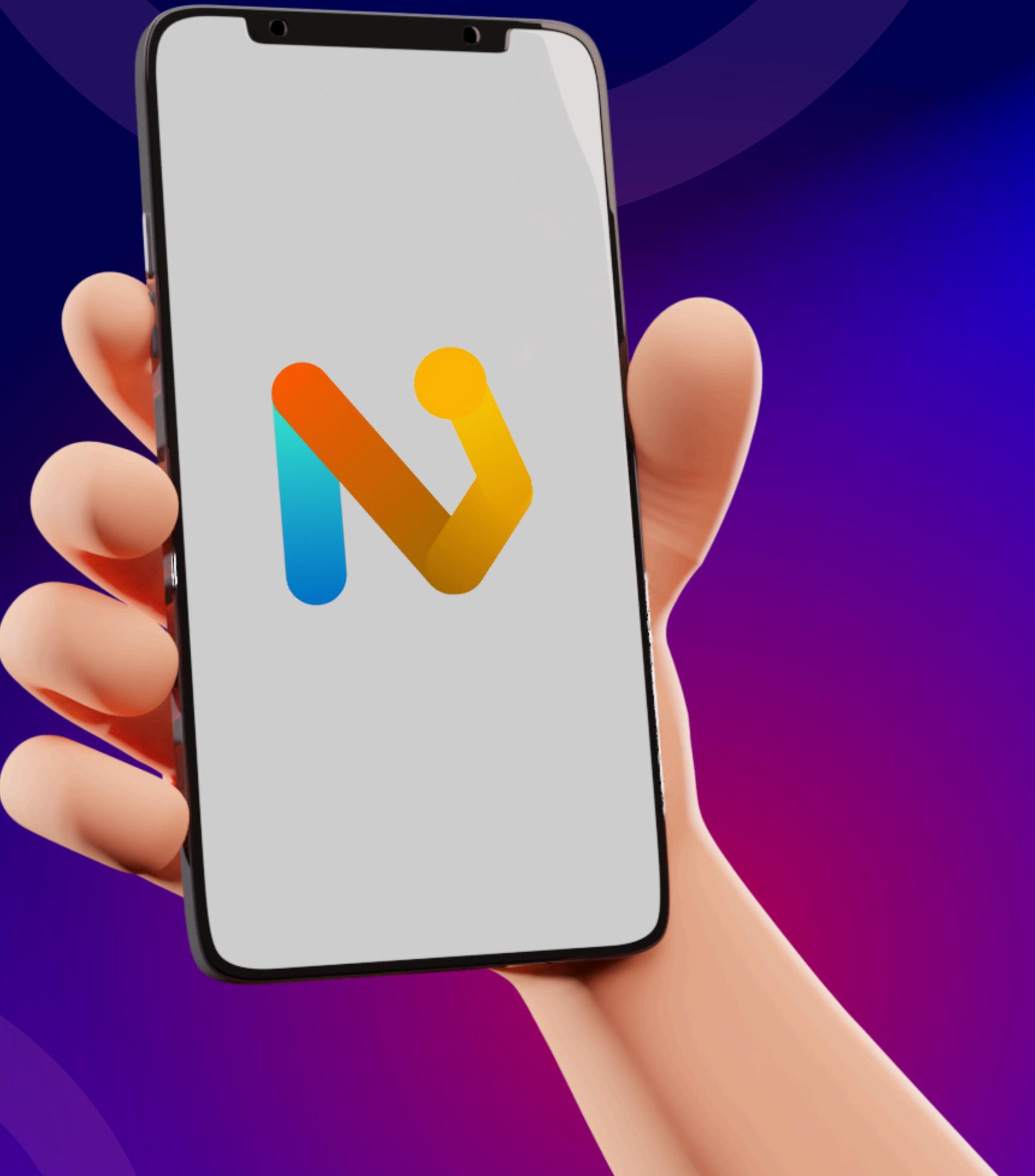


NORAFIT

TU FITNESS,
SIMPLIFICADO





NoraFit - Desarrollo

NUESTRO EQUIPO

HEALTHGROUP



Santiago Martínez
Databases



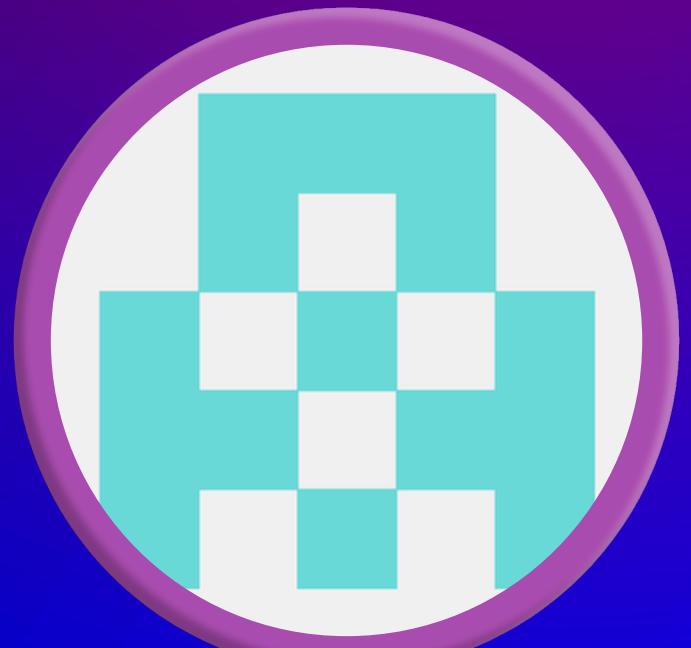
Juan José Mendoza
Frontend Developer



Santiago Alvarez
Backend Developer



Juan Pablo Peña
Management & Databases



Santiago Bautista
Backend Developer

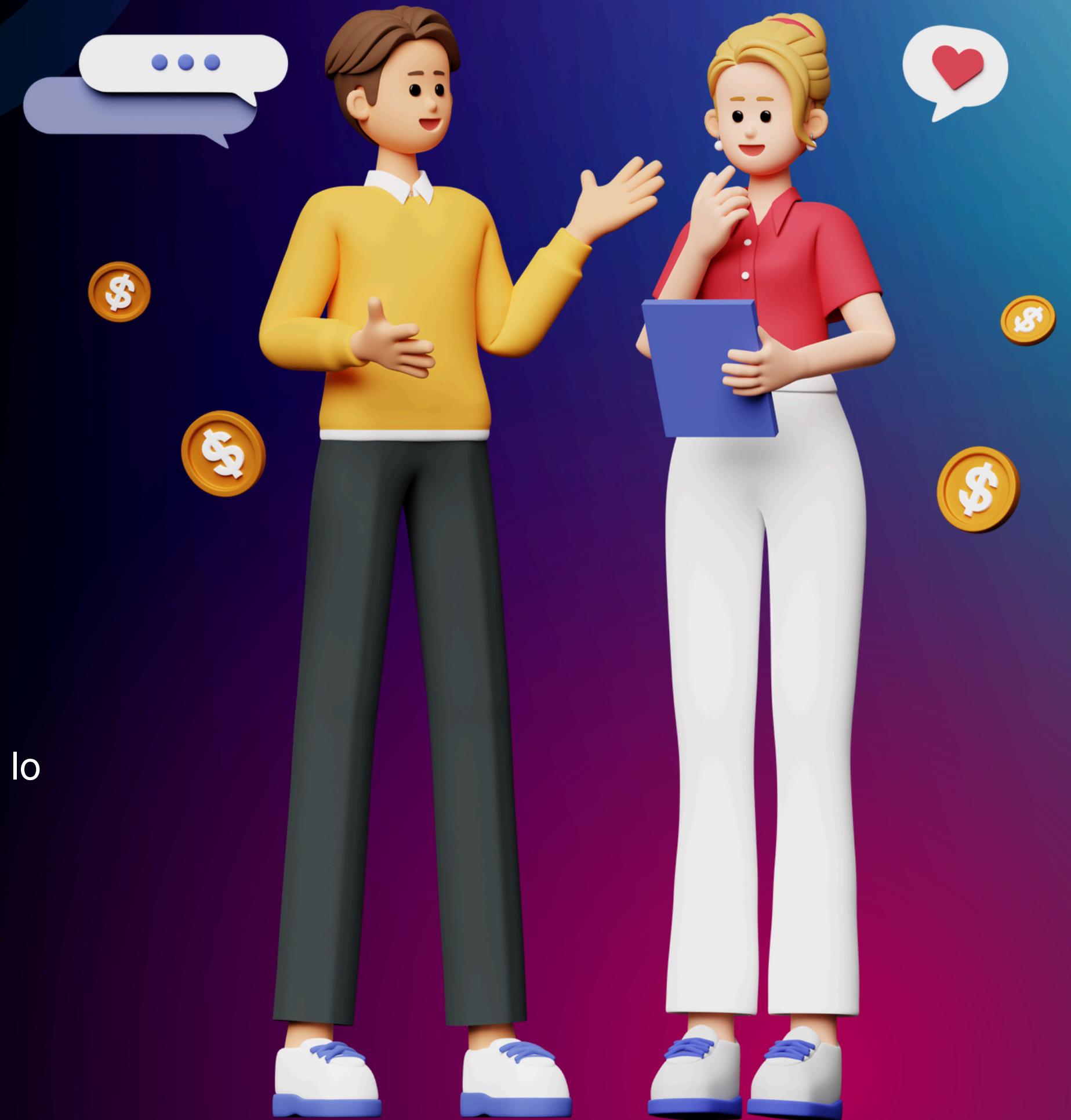


¿POR QUÉ CUESTA SER CONSTANTE AL ENTRENAR?

CONSTANCIA MOTIVACIÓN RUTINA INEXPERIENCIA COSTOS

Muchas personas entran sin un seguimiento estructurado, lo que dificulta medir el progreso y mantener la constancia.

Esto evidencia la necesidad de una aplicación accesible que centralice el registro del entrenamiento y las rutinas.



¿CUAL ES NUESTRA PROPUESTA?

Entrenar sin pagar por lo básico.

NoraFit elimina las barreras de pago para el seguimiento del entrenamiento.

Lo esencial es gratis.

El progreso es del usuario.



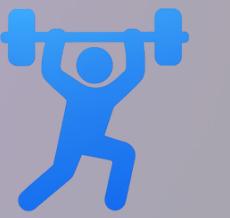


¿Y LOS BENEFICIOS?

Registra tus rutinas de:



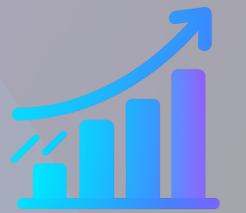
Cardio



Fuerza



Calistenia



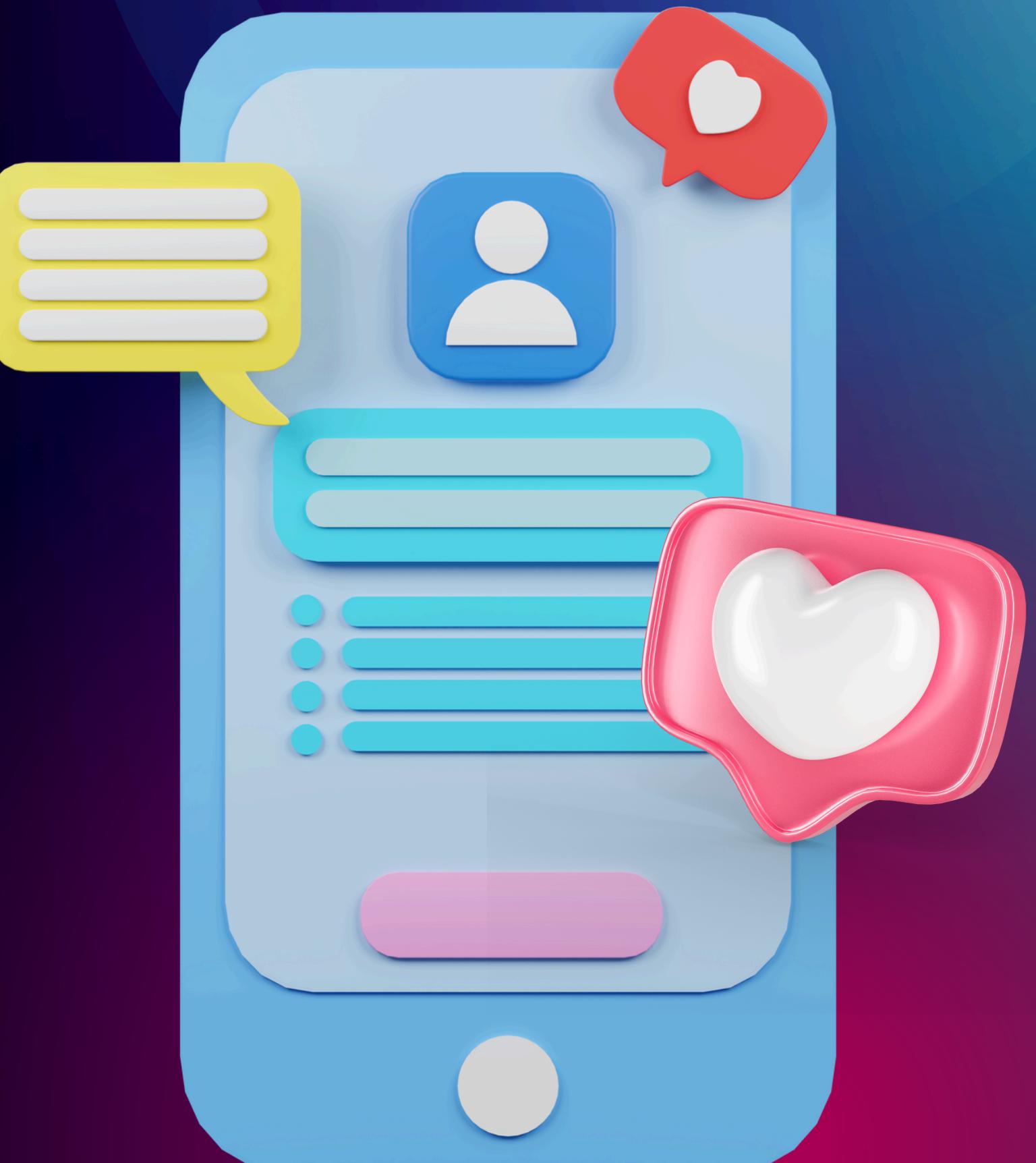
Estadísticas
de ejercicios





NORAFIT VS CONPETENCIA

| Característica | NoraFit | Competencia |
|-----------------------|---------|-------------|
| Modelo Freemium | ✓ | ✗ |
| Entrenamientos HIIT | ✓ | ✗ |
| Rutinas de calistenia | ✓ | ✗ |





NoraFit - Futuro Desarollo

COMO FUNCIONA?

Frontend: Flutter, para interfaz de usuario (UX/UI)

Backend: Java, Orientada a Objetos

Framework backend: SpringBoot, comunicar frontend
y backend.

**Aplicación
MOVIL**



Lienzo Canvas NoraFit

NoraFit

Lienzo Canvas

Estructura de costos

- Desarrollo y Mantenimiento de la Aplicación (40-45%): Incluye el desarrollo inicial, actualizaciones periódicas y mantenimiento constante de la app, así como los salarios de los desarrolladores.
- Infraestructura en la Nube (20-25%): Costos para el alojamiento y la gestión de bases de datos en la nube, asegurando el rendimiento y la seguridad.
- Marketing y Promoción (15-20%): Inversión en campañas publicitarias y estrategias para dar a conocer la app y atraer usuarios.
- Soporte Técnico Básico (5-10%): Costos asociados al soporte por correo electrónico y resolución de problemas técnicos.
- Costos Administrativos (5-10%): Gastos generales de operación, como licencias, administración y otros gastos de funcionamiento.

Socios clave



- Desarrolladores backend/Frontend
- Diseñadores UX/UI
- Socios Tecnológicos
 - Proveedores de Nube
 - Servicios de Base de Datos
 - APIs de Autenticación

Actividades clave

- Nos enfocamos en el desarrollo y mantenimiento continuo de la aplicación, asegurando que las funcionalidades, como la gestión de rutinas y las sesiones de HIIT, se mantengan actualizadas y funcionales.
- También nos dedicamos a la gestión de datos de los usuarios, garantizando la seguridad y protección de la información almacenada.
- Implementamos estrategias de marketing y promoción para dar a conocer la app.

Recursos clave

- Hardware Especializado: Dispositivos móviles y tablets con capacidad para ejecutar la aplicación y sincronización en la nube.
- Software Propietario: La aplicación NoraFit, incluyendo las funcionalidades de gestión de rutinas, base de datos y análisis de progresos.
- Equipo Técnico: Desarrolladores de software, diseñadores UX/UI y personal de soporte técnico para el mantenimiento y actualizaciones.
- Capital Financiero: Fondos necesarios para el desarrollo, mantenimiento y eventual expansión de la aplicación.
- Relaciones Institucionales: Colaboración con gimnasios, entrenadores y comunidades fitness para validar y promover la aplicación.
- Protocolos de Seguridad: Medidas para proteger la información del usuario y garantizar la privacidad.

Propuesta de valor

Ofrecer una aplicación gratuita que permita a los usuarios llevar un control completo de sus rutinas de gimnasio, registrar pesos, repeticiones y tiempos de descanso. Además, se destaca la simplicidad de uso, la accesibilidad sin costos y la posibilidad de personalizar las rutinas según las necesidades del usuario. También se incluye la posibilidad de monitorear el progreso a lo largo del tiempo, promoviendo un estilo de vida saludable y sostenible.

Relaciones con los clientes

- Soporte Personalizado: La asistencia se brindará exclusivamente a través de correo electrónico, garantizando respuestas detalladas y eficientes sin necesidad de un servicio en vivo.
- Comunicación Continua: Mantendremos a los usuarios informados mediante newsletters periódicos y notificaciones dentro de la app para mantenerlos al día con novedades y mejoras.
- Feedback Activo: Fomentaremos la retroalimentación de los usuarios a través de encuestas y formularios, permitiendo mejoras constantes en la aplicación.
- Información Detallada: En lugar de foros, la app ofrecerá guías completas sobre ejercicios, con instrucciones detalladas y recomendaciones para realizarlos correctamente.

Canales

- Aplicación Móvil: El canal principal será la propia app, disponible en las tiendas de aplicaciones como Google Play y App Store, para que los usuarios la descarguen y la utilicen directamente.
- Página Web: Una página oficial donde los usuarios puedan obtener información sobre la app, descargarla, y acceder a recursos adicionales.
- Redes Sociales: Plataformas como Instagram, Facebook y Twitter para promocionar la app, compartir consejos y mantener a los usuarios actualizados.
- Marketing Digital: Campañas en línea, como anuncios pagados en Google Ads o redes sociales, para llegar a un público más amplio.
- Colaboraciones Institucionales: Alianzas con gimnasios, universidades y centros deportivos para promover la app y facilitar su adopción.

Segmento de clientes

- Individuos Activos: Personas que asisten regularmente al gimnasio y buscan una herramienta para gestionar sus rutinas, progresos y objetivos personales.
- Gimnasios y Centros Deportivos: Establecimientos que pueden ofrecer la app como una herramienta adicional para sus clientes, mejorando la experiencia de entrenamiento.
- Empresas Privadas: Compañías que quieran promover la salud y el bienestar de sus empleados, implementando la app como parte de sus programas de bienestar corporativo.

Flujo de ingresos

- Publicidad Integrada: Incluir anuncios no intrusivos dentro de la app, que generen ingresos a partir de la visualización o clics.
- Colaboraciones y Patrocinios: Establecer acuerdos con marcas de fitness, suplementos o equipamiento deportivo para que patrocinen la app o ciertas funcionalidades.
- Datos Agregados para Investigación: Ofrecer datos anonimizados y agregados sobre tendencias de entrenamiento a empresas de investigación o marcas interesadas en el mercado fitness.

¿Y

ENTONCES?

“NoraFit propone un modelo de entrenamiento accesible, donde el seguimiento real no depende de una suscripción.”

