

## TABLA DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN .....	1
II.	DEFINICIÓN DE OBJETIVOS .....	2
II.1.	OBJETIVO GENERAL .....	2
II.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	2
III.	RESULTADOS ESPERADOS .....	2
IV.	ALCANCE .....	2
V.	ANTECEDENTES GENERALES .....	3
V.1.	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA .....	3
V.2.	DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA .....	4
VI.	DIAGNÓSTICO .....	10
VI.1.	ANÁLISIS DEL MERCADO .....	10
VI.2.	MERCADO TOTAL Y POTENCIAL .....	11
VI.3.	ANÁLISIS DE CLIENTES POTENCIALES .....	14
VI.3.1.	CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS .....	14
VI.3.2.	HÁBITOS DE CONSUMO DEL SERVICIO DEL DEPORTE .....	14
VI.4.	ANÁLISIS DE COMPETIDORES .....	15
VI.5.	ANÁLISIS DE CLIENTES .....	17
VI.6.	ANÁLISIS DEL LAYOUT .....	21
VI.7.	ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	22
VI.8.	ANÁLISIS INTERNO .....	26
VI.8.1.	MODELO DE CANVAS ACTUAL .....	26
VI.8.2.	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	28
VI.8.3.	MODALIDADES DE SERVICIOS .....	29
VI.8.4.	PRECIOS POR TIPOS DE SERVICIOS .....	30
VI.8.5.	IDENTIFICACIÓN DE FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO .....	30
VI.9.	FODA GENERAL Y FODA POR SEGMENTO .....	31
VII.	DISEÑO ESTRATÉGICO .....	36
VII.1.	SELECCIÓN DEL SEGMENTO OBJETIVO .....	36
VII.2.	PRODUCTOS Y SERVICIOS .....	41

<b>VII.3.</b>	<b>PLAZA</b> .....	42
<b>VII.3.1.</b>	<b>LAYOUT DEL NUEVO LOCAL</b> .....	43
<b>VII.4.</b>	<b>PRECIOS Y PLANES</b> .....	44
<b>VII.5.</b>	<b>PERSONAL</b> .....	45
<b>VII.6.</b>	<b>MODELO DE CANVAS OBJETIVO</b> .....	46
<b>VII.7.</b>	<b>PROCESO DE INSCRIPCIÓN DE NUEVOS CLIENTES</b> .....	48
<b>VII.8.</b>	<b>PROYECCIÓN DE CLIENTES</b> .....	50
<b>VII.9.</b>	<b>PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN</b> .....	52
<b>VIII.</b>	<b>ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA</b> .....	54
<b>VIII.1.</b>	<b>TASA DE DESCUENTO</b> .....	54
<b>VIII.2.</b>	<b>DETERMINAR FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> .....	55
<b>VIII.3.</b>	<b>CALCULO DE FLUJO DE CAJA</b> .....	56
<b>VIII.3.1.</b>	<b>FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 1</b> .....	56
<b>VIII.3.2.</b>	<b>FLUJO DE CAJA ANUAL A 5 AÑOS</b> .....	57
<b>VIII.3.3.</b>	<b>FLUJO DE CAJA ANUAL A 5 AÑOS (CON INVERSIONISTA)</b> .....	58
<b>VIII.4.</b>	<b>EVALUACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO</b> .....	59
<b>VIII.5.</b>	<b>RATIOS FINANCIEROS</b> .....	60
<b>VIII.6.</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b> .....	60
<b>VIII.7.</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b> .....	61
<b>VIII.8.</b>	<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIZACIÓN</b> .....	62
<b>IX.</b>	<b>CONCLUSIONES</b> .....	64
<b>X.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	66
<b>XI.</b>	<b>ANEXOS</b> .....	68
	ANEXO A: Muestra de encuesta sobre el deporte y Crossfit. ....	68
	ANEXO B: Cuestionario sobre el deporte y Crossfit.....	69
	ANEXO C: Inversión inicial requerida .....	77
	ANEXO D: Costos del proyecto de negocio a 12 meses, precios año 1 .....	79

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Apertura de Box de Crossfit por año en Chile y Sector Oriente de Santiago.....	11
Gráfico 2: Participación del Mercado del Crossfit en el Sector Oriente de Santiago.....	13
Gráfico 3: Participación del Mercado Total del deporte en el Sector Oriente de Santiago.....	13
Gráfico 4: Encuesta vía redes sociales.....	18
Gráfico 5: Flujo de clientes mensuales en Crossfit Gaman.....	19
Gráfico 6: Entrada y Salida de clientes mensuales en Crossfit Gaman.....	19
Gráfico 7: Distribución de clientes por planes contratados en Crossfit Gaman.....	20
Gráfico 8: Ingresos mensuales de venta de Crossfit Gaman.....	28
Gráfico 9: Practica de actividad física y deporte según edad.....	36
Gráfico 10: Proyección de ingreso y egreso de clientes.....	50
Gráfico 11: Planes de clientes Proyectados.....	51

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Análisis desde la oferta del mercado en el Sector Oriente de Santiago.....	12
Tabla 2: Análisis desde la demanda del mercado en el Sector Oriente de Santiago.....	12
Tabla 3: Plaza.....	16
Tabla 4: Producto.....	16
Tabla 5: Precio.....	17
Tabla 6: Planes Crossfit Gaman.....	30
Tabla 7: Reglas Crossfit Gaman.....	31
Tabla 8: Clasificación de segmentos de clientes.....	33
Tabla 9: Segmentos de clientes escogidos.....	33
Tabla 10: Planes AM.....	44
Tabla 11: Planes Normales.....	44
Tabla 12: Horas de Clases Crossfit.....	48
Tabla 13: Horas de Clases Fundamentos.....	49
Tabla 14: Horas de Clases Levantamiento.....	49
Tabla 15: Horas de Clases Be Fit.....	49
Tabla 16: Cálculo de tasa de descuento para negocio de un gimnasio de Crossfit en el sector oriente de Santiago con modelo CAPM.....	54
Tabla 17: Estructura de deuda para inversión inicial.....	55
Tabla 18: Flujo de caja mensual año 1, en miles de pesos.....	56
Tabla 19: Flujo de caja anual a 5 años, en miles de pesos.....	57
Tabla 20: Flujo de caja anual a 5 años (con inversionista), en miles de pesos.....	58
Tabla 21: Detalle Ratios Financieros.....	60
Tabla 22: Cálculo de valor residual.....	60
Tabla 23: Valor hora promedio.....	61
Tabla 24: Disminuye la cantidad promedio de alumnos por clases.....	62

Tabla 25: Mayor salida de clientes o Ingreso de menos clientes. .... 63  
Tabla 26: Estacionalidad estresada..... 63

**ÍNDICE DE IMÁGENES**

Imagen 1: Layout gimnasio Crossfit Gaman ..... 21  
Imagen 2: Niveles de Certificados Crossfit..... 24  
Imagen 3: Modelo Canvas Crossfit Gaman..... 27  
Imagen 4: Tipos de Estrategia..... 37  
Imagen 5: Local Ñuñoa (Calle Pedro de Valdivia) ..... 42  
Imagen 6: Layout Nuevo gimnasio Crossfit Gaman..... 43  
Imagen 7: Organigrama Crossfit Gaman..... 45  
Imagen 8: Modelo Canvas Crossfit Gaman Propuesto ..... 47