

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN.....	1
2	DESCRIPCIÓN DEL TEMA.....	2
3	OBJETIVOS Y RESULTADOS ESPERADOS.....	3
3.1	OBJETIVO GENERAL	3
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
3.3	RESULTADOS ESPERADOS.....	3
4	METODOLOGÍA DE GENERACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR DIGITAL	4
4.1	RECOLECCIÓN DE ANTECEDENTES DEL MERCADO E IDENTIFICACIÓN DEL INSIGHT	4
4.2	CREACIÓN DE VALOR A PARTIR DE INICIATIVAS	8
4.3	ESTABLECIMIENTO DE INICIATIVAS DIGITALES	9
4.4	DESARROLLO DE INICIATIVAS DIGITALES, CONTENIDO Y MODELO CANVAS.....	10
4.5	ESTABLECIMIENTO DE LOS PROCESOS DE LOS AGENTES, ESTRUCTURA DE BASE DE DATOS E INDICADORES DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.....	11
4.6	DESCRIPCIÓN DE LOS PROPROCESOS DE LOS AGENTES	11
4.6.1	PROCESO DE CONOCIMIENTO DE PROPUESTA DE VALOR DIGITAL	11
4.6.2	PROCESO DE PERTENCIJA	13
4.6.3	PROCESO DE NEGOCIO PARA CLIENTES Y OFERENTES:	15
4.6.4	MOCK-UP.....	19
4.6.5	ESTRUCTURA DE BASE DE DATOS	19
5	METODOLOGÍA CONVENCIONAL	21
5.1	DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL.....	21
5.1.1	ANÁLISIS DE MERCADO	21
5.1.2	ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL	23
5.1.3	ANÁLISIS DE CLIENTES	25
5.1.4	ANÁLISIS DE COMPETIDORES RELEVANTES	26
5.1.5	BENCHMARKING INTERNACIONAL	27
5.2	ESTRATEGIA	29
5.2.1	HABILITACIÓN.....	29

5.2.2	PLAN PILOTO	30
5.3	EVALUACIÓN ECONÓMICA	34
5.3.1	FLUJO ANUAL POR MES/PERIODO 5 AÑOS	34
5.3.2	CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO	36
5.3.3	RATIOS FINANCIEROS.....	36
5.3.4	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	37
6	CONCLUSIONES	38
7	BIBLIOGRAFÍA.....	39
8	ANEXOS.....	40
8.1	ANEXO A. RESULTADOS ENCUESTA DE MERCADO	40
8.2	ANEXO B. CUESTIONARIO DECISORES CLAVES	56
8.2.1	ADMINISTRADORES Y DUEÑOS DE GIMNASIOS	56
8.2.2	PERSONAL TRAINERS	56
8.3	ANEXO C. MODELO CANVAS INICIATIVAS DIGITALES ESTRUCTURALES Y COMPLEMENTARIAS.....	58
8.4	ANEXO D. PROCESO DE CONOCIMIENTO Y PERTENENCIA A LA APLICACIÓN	62
8.5	ANEXO E. PROCESO DE NEGOCIO USUARIOS QUE BUSCAN REALIZAR ACTIVIDAD FÍSICA EN GIMNASIO	63
8.6	ANEXO F. PROCESO DE NEGOCIO USUARIOS QUE BUSCAN REALIZAR ACTIVIDAD FÍSICA MEDIANTE EL SOPORTE DE UN PERSONAL TRAINER.....	64
8.7	ANEXO G. PROCESO DE NEGOCIO OFERENTES GIMNASIOS	65
8.8	ANEXO H. PROCESO DE NEGOCIO OFERENTES PERSONAL TRAINERS	66
8.9	ANEXO I. MOCK-UP.....	67