

LightFit

Gimnasio multinivel generador de energía

Clave de registro del proyecto: CIN2017A30224

Escuela de Procedencia: Escuela Tomás Alva Edison

Nombre de los autores:

Domínguez García Mayra Aurora

Virgen Vera Alejandro

Castañeda Lapayre Natalia

Nombre del Asesor:

Iván Herrera Flores

Samantha Manzo Villaseñor

Área de conocimiento: Ciencias Sociales

Tipo de Investigación: Investigación Mixta

Lugar y Fecha: 15/02/17

Ciudad de México

Contenido

Resumen Ejecutivo.....	¡Error! Marcador no definido.
Introducción.....	¡Error! Marcador no definido.
Fundamentación Teórica	¡Error! Marcador no definido.
Metodología.....	¡Error! Marcador no definido.
Resultados.....	¡Error! Marcador no definido.
Conclusiones	¡Error! Marcador no definido.
Aparato Crítico	¡Error! Marcador no definido.

Resumen Ejecutivo

Hoy en día, la salud de los mexicanos se encuentra en riesgo, ya que los niveles de obesidad incrementan exponencialmente, esto debido a que mucha gente deja de realizar actividades físicas, pero ¿cómo incentivar a la población para que no deje de hacer ejercicio y al mismo tiempo disminuir los niveles de obesidad?

La creación de un gimnasio multinivel generador de energía enfocado a la generación Millennial y Z, es la solución a la problemática ya que es un negocio viable, rentable, atractivo y que además cuenta con la ventaja de mostrar responsabilidad social y responsabilidad ambiental al mismo tiempo.

El objetivo de este trabajo es proponer un análisis numérico para saber la viabilidad de LightFit entre la población de los Millennials y la Generación Z, y cómo es que éstas generaciones están dispuestas para contribuir al cuidado del medio ambiente al mismo tiempo que ayudan a disminuir los niveles de obesidad.

Se espera que la mayoría de los encuestados de la muestra significativa se manifieste interesado o atraído y dispuesto a invertir o volverse usuario de un negocio de este tipo, y que el motivo de su decisión sean los incentivos multinivel, por otro lado, podremos mostrar un presupuesto que demuestre la viabilidad y que sea atractivo para posibles inversores.

De ser viable el modelo, se podrá replicar y como consecuencia, podrá ser una manera de disminuir los riesgos de obesidad y ayudar al medio ambiente, que podría a su vez, contribuir al ahorro de recursos del gobierno en estas dos causas.

Sentar las bases para replicar este modelo a nivel nacional.

A través de diversas encuestas realizadas a las generaciones pertinentes, pudimos observar que el 87.7% de los encuestados manifestó probabilidad alta de considerar asistir a un gimnasio que recompensa a los usuarios por recomendarlo, el 87.2% de los encuestados se mostró interesado en un gimnasio que cuente con incentivos para lograr objetivos de salud, y el 92.2% dijo estar interesado en suscribirse a un gimnasio que ofrezca opciones personalizadas en nutrición y en ejercicios.

Estos resultados reflejan que la población meta en su mayoría se siente atraída a la propuesta de un gimnasio multinivel.

El 50.8% de los encuestados que actualmente asisten al gimnasio pagan una mensualidad de más de \$1,000 por el servicio, por lo que LightFit sería una opción competitiva en el mercado.

Resumen de 250 palabras:

Hoy en día, la salud de los mexicanos se encuentra en riesgo, ya que los niveles de obesidad incrementan exponencialmente, esto debido a que mucha gente deja de realizar actividades físicas, pero ¿cómo incentivar a la población para que no deje de hacer ejercicio y al mismo tiempo disminuir los niveles de obesidad?

Mediante la propuesta de un gimnasio generador de energía con incentivos multinivel que demuestre ser viable, rentable y atractivo, pretendemos evitar que este problema se vuelva más grande, al mismo tiempo que creamos un negocio con un sistema de mercadeo en redes, que además tiene la ventaja de ser pionero en el país, al no existir un gimnasio similar en el mercado.

Alrededor de la mitad de las personas encuestadas para nuestra investigación ya asiste a un gimnasio, el 87.7% de los mismos encuestados se muestra interesado en un gimnasio que ofrezca recompensas más allá de los beneficios a la salud, y el 92.2% de los encuestados estaría interesado en asistir a un gimnasio que ofrezca servicios personalizados para la mejora de su salud, como son rutinas de ejercicio y planes de nutrición por un mismo precio. LightFit tiene como misión eso y más, ya que con el ejercicio que realicen los usuarios, contribuyen con el cuidado del medio ambiente; pues los aparatos de ejercicio de nuestro gimnasio generan energía eléctrica. Fomentando el uso de tecnologías limpias y energías renovables, solucionamos todavía otro problema más que hoy en día afecta a nuestra ciudad y a nuestro país.

Summary

Nowadays, Mexicans' health is at risk because obesity levels are increasing exponentially, due to the fact that a lot of people stop doing physical activity, but; How to incentivize population in order for them to stop avoiding exercising and help decrease obesity levels?

By proposing an electricity generating gymnasium with multilevel incentives that demonstrates to be viable, profitable and attractive, we intend to prevent this problem from growing while at the same time we create a business with a marketing network

system, that on top of all has the advantage of being a pioneer in the country, since there is no similar gymnasium in the market.

50% of the people we surveyed already goes to a gymnasium, 87.7% says they would be interested in a gymnasium that offered rewards further than health benefits, and 92.2% of the surveyed says they would be interested in a gymnasium that offered personalized services for health improvement, like workout routines, and nutrition plans for the same price. LightFit's mission is that and more, because the users' exercise contributes with the environment, since our machines generate energy. By encouraging the use of clean technology and renewable energy, we contribute to solving yet another problem that nowadays impacts our city and our country.

Introducción

México enfrenta una severa crisis de obesidad y sobrepeso, donde 7 de cada 10 adultos tienen exceso de peso; además se estima que la obesidad o sobrepeso en el 2017 le costará a México 12,500 millones de dólares. Asimismo el sobrepeso en los niños ahora es aún más preocupante que antes, ya que 4 millones de niños la padecen.

Éste es un grave problema para el país ya que representa la causa de los grandes problemas cardiovasculares y muertes prematuras del país.

El gobierno a través de la Secretaría de Salud realiza intensas campañas para tratar de erradicar, o bien controlar, este grave problema que el país enfrenta. Dichas campañas consisten en incitar a la población, a través de medios masivos de comunicación, que comiencen a realizar actividad física y cuidar la alimentación, sin embargo las campañas no han sido lo suficientemente efectivas para controlar el problema de la obesidad, por lo que la pregunta esencial sería ¿cómo incentivar a la población para que no deje de hacer ejercicio y al mismo tiempo disminuir los niveles de obesidad?

La creación de un gimnasio multinivel generador de energía enfocado a la generación Millennials y Z, es la solución a la problemática ya que es un negocio viable, rentable, atractivo y que además cuenta con la ventaja de mostrar responsabilidad social y responsabilidad ambiental.

LightFit es un gimnasio autosustentable que tiene como misión incentivar a las personas a persistir en un estilo de vida saludable que promueva su bienestar y el de la sociedad, a través de la generación de energía eléctrica a partir su propia actividad física.

A través de esta investigación realizaremos un análisis numérico para saber la viabilidad de LightFit entre la población de los Millennials y la Generación Z. Asimismo realizaremos una investigación documental y la complementaremos con encuestas que realizaremos a sujetos de las generaciones Millennials y Z que hayan nacido en el año 2000.

Fundamentación Teórica

La creación de un gimnasio multinivel generador de energía enfocado a la generación Millennial y Z, es la solución a la problemática ya que es un negocio viable, rentable, atractivo y que además cuenta con la ventaja de mostrar responsabilidad social y responsabilidad ambiental al mismo tiempo.

El multinivel es un modelo de negocio que surgió a finales de la década de los 40 en Estados Unidos como base de una empresa de complementos nutricionales y vitamínicos en California. Un negocio multinivel tiene relación directa entre el ofertante y el consumidor final, un rasgo muy característico de este tipo de negocio es que el cliente se puede convertir en vendedor. De tal forma que se forma una red interminable en donde todos los miembros tienen la posibilidad de invitar y hacer que más gente participe en esta red de trabajo, que va en línea descendente cada vez que se agrega un cliente a la red.

El multinivel consiste en vender el producto o servicio a los consumidores finales; para que luego, éstos se incorporen como distribuidores independientes. Al agregar a una o más personas a la red deberá comenzar con las respectivas capacitaciones para que finalmente los nuevos integrantes de su red vendan el producto o servicios directamente al consumidor, mientras intentan reclutar o agregar a nuevos miembros a la red comercial o de trabajo.

La base del negocio multinivel es el contacto y trato personalizado con el cliente y al mismo tiempo el otorgamiento de incentivos para que más personas continúen uniéndose a la red.

La creación de un gimnasio multinivel generador de energía enfocado a la generación Millennial y Z, es la solución a la problemática ya que es un negocio viable, rentable, atractivo y que además cuenta con la ventaja de mostrar responsabilidad social y responsabilidad ambiental al mismo tiempo.

Metodología

Nuestro mercado meta son los millennials y la generación Z que pertenecen a la clase media. ¿Por qué estas generaciones en específico? Porque comparten una conciencia eco-amigable, tienen como propósito llevar un estilo de vida saludable, se preocupan por el impacto que tiene el ser humano en el planeta y son las generaciones latentes hoy en día.

De acuerdo a diversas encuestas realizadas en los últimos años, sólo 2.5% de la población en México acude a un gimnasio y las cifras del INEGI marcan que hay 5'302,330 personas en la CDMX que pertenecen a estas dos generaciones; el cuál es nuestro posible mercado.

De acuerdo con estos datos, la población seleccionada para realizar las encuestas fueron alumnos de Preparatoria los cuales pertenecen a las generaciones de los Millennials y Generación Z.

El funcionamiento de LightFit es muy sencillo, el cliente se inscribe a LightFit como lo haría en cualquier otro gimnasio y paga una mensualidad. Si en algún momento el cliente desea formar parte de la red de mercadeo del negocio, paga una membresía y entra en el primer nivel de la red. El ahora socio inscribe a otros dos clientes y cada uno le resulta en una bonificación de \$100 sobre la mensualidad del gimnasio. Los nuevos socios son el nivel dos en la red. Al siguiente mes, los nuevos socios inscriben a otros dos clientes cada uno: el nivel tres. El nivel tres le resulta al nivel uno de la red en una bonificación adicional de \$25 cada uno y al nivel dos en \$50. El nivel tres inscribe a otras dos personas cada uno y a partir de ese nivel, los incentivos disminuirán \$5 por nivel, y lo mínimo que el nivel uno recibirá será \$1 por persona. Al momento en que los incentivos superen el precio de la mensualidad, LightFit pagará lo correspondiente en efectivo. Cabe destacar que cada cliente que se convierta en socio, pagará la membresía correspondiente al nivel de la red al que ingresa.

Un gimnasio LightFit con 46 aparatos generadores de energía tiene un costo final de \$3'116,714 los cuales se pueden desglosar en:

46 aparatos: \$2'116,714

8 Elípticas: \$49,602

8 Prensa de piernas: \$55,544

8 Prensa de hombros: \$62,107

22 Bicicletas: \$35,395

Instalaciones: \$1'000,000

Regaderas, lockers, vestidores, estacionamiento (coches y bicicletas), alberca, renta, cafetería, generadores/almacenadores, entre otros.

LightFit es diferente a los demás gimnasios ya que ninguno cuenta con un sistema multinivel ni con la relación y comunicación personalizada con el cliente y su red de trabajo.

Un gimnasio convencional tiene un costo aproximado de entre \$360 y \$1740 mensuales y la inscripción está entre \$1000 y \$5000, y estos gimnasios no generan su propia energía.

Les permite ser parte de un círculo mucho más cercano y personal mediante la promoción del gimnasio y la atracción de nuevos clientes que a su vez pueden formar parte de la misma dinámica multinivel.

Además es una opción accesible que te permite ayudar al planeta y a ti mismo, ya que los clientes al hacer ejercicio generan energía con maquinaria especializada. De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 36, Fracción II, de la LSPEE y en términos del Artículo 103 del Reglamento de la LSPEE, al igual que con la Ley de la Industria Eléctrica (Artículo 3, Fracción XXII), la CFE permite la generación o cogeneración de energía, en el caso de LightFit la generación de energía eléctrica a través del ejercicio físico.

Los negocios y la sustentabilidad son garantía de éxito.

Resultados

Los resultados arrojados fueron los siguientes:

El 87.7% de los encuestados manifestó probabilidad alta de considerar asistir a un gimnasio que recompensa a los usuarios por recomendarlo, el 87.2% de los encuestados se mostró interesado en un gimnasio que cuente con incentivos para lograr objetivos de salud, y el 92.2% dijo estar interesado en suscribirse a un gimnasio que ofrezca opciones personalizadas en nutrición y en ejercicios.

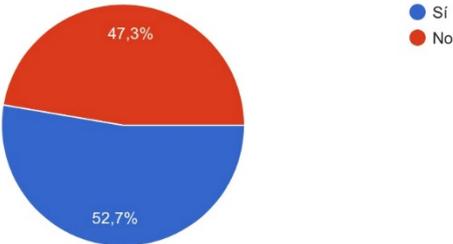
Estos resultados reflejan que la población meta en su mayoría se siente atraída a la propuesta de un gimnasio multinivel. Nuestro análisis refleja que el 50.8% de los encuestados que actualmente asisten al gimnasio pagan una mensualidad de más de \$1,000 por el servicio, por lo que LightFit sería una opción competitiva en el mercado.

Conclusiones

Al ver los resultados de las encuestas, nuestra investigación documental, y nuestro análisis de costos, pudimos percatarnos de que la creación de un gimnasio multinivel generador de energía, como LightFit, sería la solución a la problemática ya que es un negocio viable, rentable, atractivo para nuestro mercado meta, el cual está enfocado en las generaciones de los Millennials y la generación Z. Además este gimnasio cuenta con la ventaja de mostrar responsabilidad social y responsabilidad ambiental al mismo tiempo. Este negocio utiliza recursos viables sin exponer los recursos de las futuras generaciones.

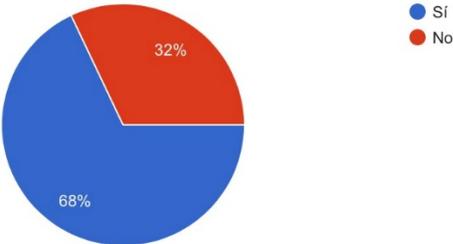
Anexos

¿Asistes a algún gimnasio? (243 respuestas)



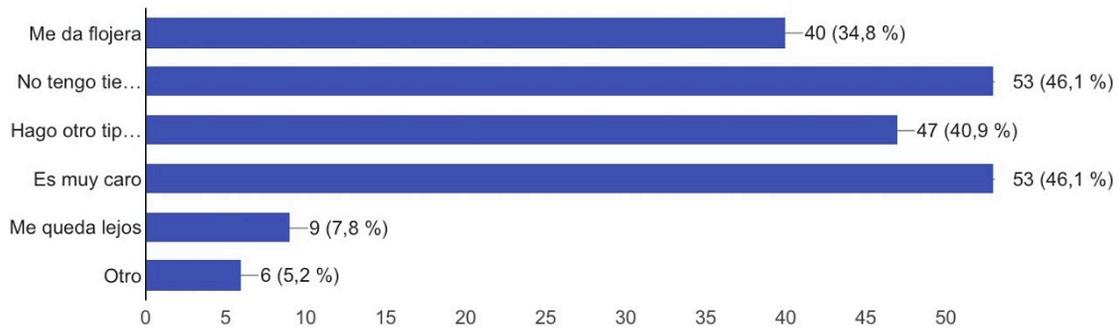
Si contestaste que sí...

¿Has recomendado tu gimnasio a alguien? (128 respuestas)



Si contestaste que no...

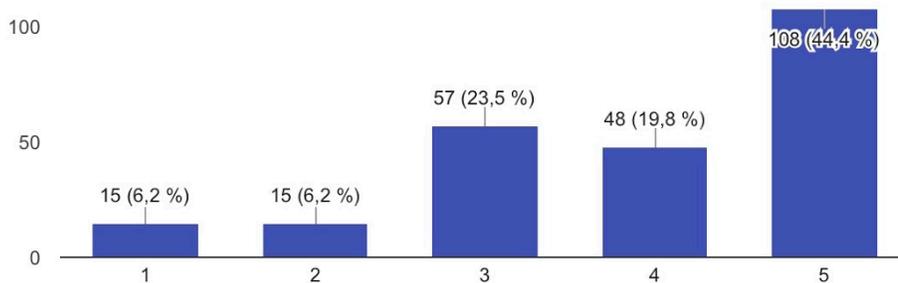
¿Por qué no vas al gym? (puedes marcar más de una opción) (115 respuestas)



LightFit, el gimnasio que paga

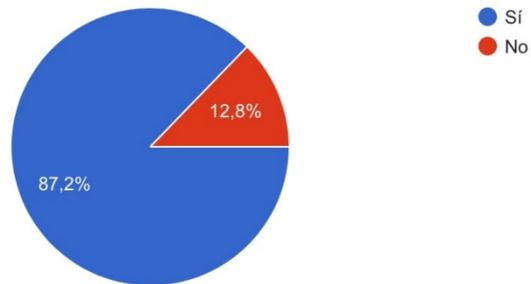
¿Qué tan probable es que consideres ir a un gimnasio que te paga por recomendarlo?

(243 respuestas)



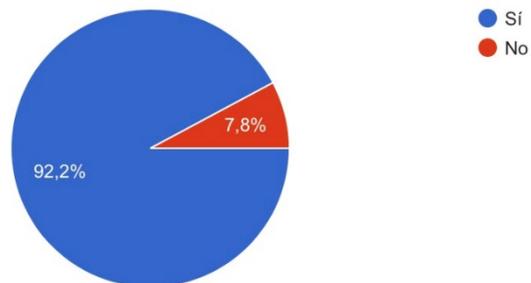
¿Te interesaría ser usuario de un gimnasio en el cual por medio de divertidos retos cumplirías logros benéficos para tu salud?

(243 respuestas)

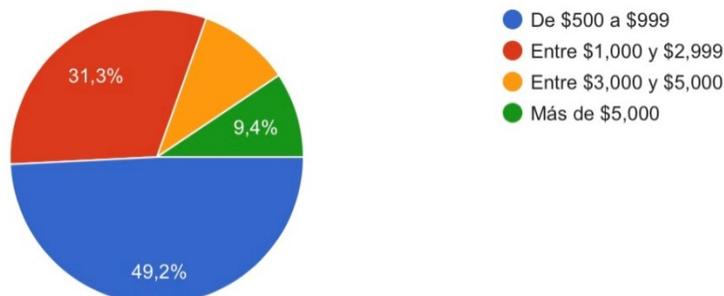


¿Te interesaría suscribirte a un gimnasio que te ofrezca un plan nutrimental y una rutina personalizada?

(243 respuestas)



¿De cuánto es la mensualidad de tu gimnasio? (128 respuestas)



Aparato Crítico

- Maza Daz Cortés, O. (2006). Las ventas multinivel : análisis de las formas de trabajo asociadas. 1ra ed. Aguascalientes, Ags., Méx.: Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Kiyosaki, R. and Lechter, S. (2007). El cuadrante del flujo de dinero. 1st ed. México: Punto de Lectura.
- Hernández, G. (2017). Haz empresa con el multinivel. Entrepreneur. Fecha de Recuperación: 09/02/17. Sitio Web: <https://www.entrepreneur.com/article/259656>
- Forbes Mexico. (2016). El 56.4% de los mexicanos no hace ejercicio: INEGI - Forbes Mexico. Fecha de Recuperación: 01/12/16. Sitio Web: http://www.forbes.com.mx/el-56-4-de-los-mexicanos-hace-ejercicio-inegi/#gs.f_sLc8A
- Forbes Mexico. (2016). Obesidad, un problema de 5,500 mdd para México - Forbes Mexico. Fecha de Recuperación: 09/12/17. Sitio Web: <http://www.forbes.com.mx/obesidad-un-problema-de-5500-mdd-para-mexico/>
- M.milenio.com. (2016). Home - Grupo Milenio. Fecha de Recuperación: 01/12/16. Sitio Web: http://m.milenio.com/negocios/poblacion-mexicana-ejercicio-inegi-falta_0_269373185.html

- Proyecto de Autosustento y LIBERaxión. (2016). Gimnasios generadores de electricidad. Fecha de Recuperación: 10/02/17. Sitio Web: <https://proyectoliberaxion.wordpress.com/2012/09/12/gimnasios-generadores-de-electricidad/>
- 100 ideas para emprender. (2016). Gimnasios energéticamente sustentables. Fecha de Recuperación: 10/02/17. Sitio Web: <http://www.soyentrepreneur.com/100ideas/2009/12/gimnasios-energeticamente-sustentables/>
- Querétaro. (2016). Constantes, 20% de usuarios de gimnasios. Fecha de Recuperación: 09/02/17. Sitio Web: <http://www.eluniversalqueretaro.mx/metropoli/03-01-2013/constantas-20-de-usuarios-de-gimnasios>
- Hirtz, B. (2016). Generar energía haciendo deporte. Empresayeconomia.republica.com. Fecha de Recuperación: 09/02/17. Sitio Web: <http://empresayeconomia.republica.com/actualidad/generar-energia-haciendo-deporte.html>
- Comisión Reguladora de Energía | Gobierno | gob.mx. (2017). Gob.mx. Fecha de Recuperación 17/02/17. Sitio web: <http://www.gob.mx/cre>