



**Nombre de alumnos: Luis Fernando  
Morales Funes**

**Nombre del profesor: Andrés  
Alejandro Reyes Molina**

**Nombre del trabajo: Mi Empresa**

**Materia: Taller Del Emprendedor**

**Grado: 9 Cuatrimestre**

### **¿Quién es el cliente potencial para la empresa? (a quien va enfocado)**

Personas que de inicio quieren bajar de peso, de igual manera para aquel mercado que guste de tener actividad física que le permita mantenerse en forma, cuidar su alimentación y tener una mejor calidad de vida.

### **¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial? (que ofrece su producto o servicio, utilidad)**

Si el mensaje es claro: trabajar beneficios físicos y alimentarios para la salud

### **¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa? (que ventajas tiene con otras que existen)**

El poder ofrecer un servicio completo físico/salud a un bajo costo, ya que recordemos que las empresas que ofrecen la misma oferta suelen ser de alto precio y poco accesibles para el mercado de ingreso medio que es ahí donde está el verdadero negocio

### **¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio? (lo que se necesita para poder realizar su producto o servicio con calidad)**

Tener el respaldo de médicos certificados que validen el diagnóstico de nuestros clientes a si como el estudio correcto de proveedores que nos puedan abastecer de la infraestructura idónea.

### **- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir? (con que se cuenta y que no tiene pero se necesita)**

Hasta el momento se cuenta con un capital de inversión de \$400,000 incluida la renta del local sin embargo no se cuenta con la materia prima que en este caso serían los aparatos

### **- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)? (su visión a futuro)**

Hasta ser reconocido a nivel estatal por ofrecer calidad de vida al alcance del bolsillo.

### **- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa? (como sera la forma de ganancias, ventas individual, paquetes, mensualidades, etc.)**

La ganancia se verá reflejada en el volumen de personas que ocuparán nuestros servicios, no utilizaremos el factor de exclusividad ya que creemos que todos tienen derecho a la posibilidad de ser bellos por dentro y por fuera a bajo costo .