

# **UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

## **Transformación de Ludus Academy**

**Jean Paul Delgado Maldonado**  
**Administración de empresas en Hospitalidad**

Trabajo de integración curricular presentado como requisito  
para la obtención del título de  
Licenciado/a en Hospitalidad y Hotelería

Quito, 16 de diciembre del 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ  
COLEGIO DE HOSPITALIDAD, ARTE CULINARIO Y  
TURISMO

**HOJA DE CALIFICACIÓN  
DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**Transformación de Ludus Academy**

**Jean Paul Delgado Maldonado**

**Calificación:**

**Nombre del profesor, Título académico: Mauricio Cepeda**

**Firma del profesor:** \_\_\_\_\_

Quito, 16 de diciembre del 2019

## Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante:

---

Nombres y apellidos:

Jean Paul Delgado

Código:

00126428

Cédula de identidad:

0923377741

Lugar y fecha:

Quito, 16 de diciembre del 2019

## RESUMEN

Durante este trabajo se realiza una transformación de una academia de Jiu-jitsu brasileño tanto en su parte administrativa y económica. Ya que durante sus últimos años se encontraba en un punto de ocupación alto pero que no se podía mantener debido a distintos aspectos. Uno de los principales fue el espacio llegaba un momento que los estudiantes se sentían incómodos. En consecuencia, la academia se vio en la obligación de realizar una expansión tanto de instalaciones y de disciplinas. Paso de ser una academia unidisciplinaria a pasar a ser multidisciplinaria. Al agregar más disciplinas permitiéndole crecer con más servicios que ofrecer a distintos clientes. Estas permiten tener una mayor rotación de clientes al día y poder reducir ciertos costes que pueden ser compartidos entre las disciplinas. Durante este trabajo que fue muy experimental ya que durante su creación se realizó en práctica en el negocio trayendo puntos positivos para los dueños. Ya que la inversión está siendo recuperada más rápido de lo imaginado ya que tuvo un impacto muy positivo en la atracción de clientes

## PALABRAS CLAVES

Jiu-jitsu brasileño

Inversión

Proyecciones

Expansión

Transformación

Ocupación

Retorno

Servicio

## **ABSTRACT**

During this project there is a total transformation from a Brazilian Jiu-jitsu academy from his administration and economic areas. The historical of occupation during the last months were at the top. But during the last years there was a problem in the retention of students. Because there were aspects that make them feel uncomfortable, such as space for training and the lack of different services. In response they make an investment in the facilities for training and they add different disciplines. In this way they try to catch more potential students. This project was proved through a rough real experience and brought many positive points to the owners and administrative team. The multi-discipline services are adding more rotation to the clients at day and let the academy reduce their cost because more people share costs. The return of investment is getting recovered faster than it was expected.

## **KEY WORDS**

Brazilian Jiu-jitsu

Investment

Forecasts

Expansion

Transformation

Occupation

Service

Return

## Table of Contents

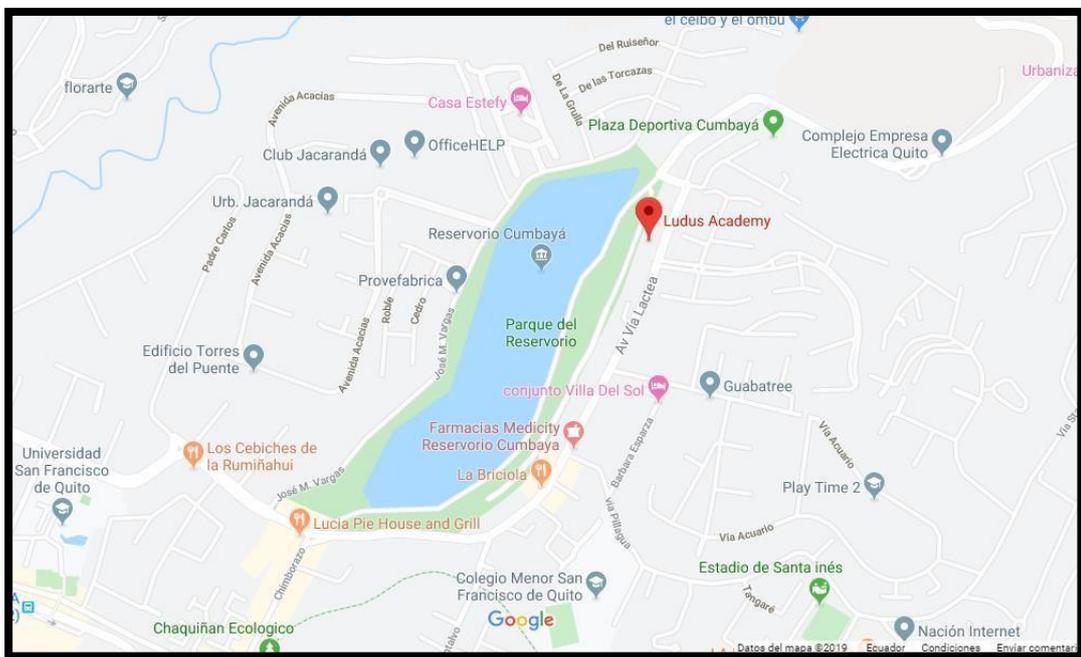
<b>I.</b>	<b>Sumario ejecutivo .....</b>	<b>7</b>
<b>II.</b>	<b>Concepto del proyecto:.....</b>	<b>8</b>
	<b>Perfil cliente.....</b>	<b>12</b>
	<b>Entorno macroeconómico .....</b>	<b>16</b>
	<b>Análisis de sitio.....</b>	<b>16</b>
	<b>Análisis de la oferta .....</b>	<b>18</b>
	<b>Análisis de la Demanda Ludus .....</b>	<b>18</b>
<b>IV.</b>	<b>Diseño y arquitectura .....</b>	<b>19</b>
	<b>Back of the house .....</b>	<b>20</b>
<b>V.</b>	<b>Canales de distribución .....</b>	<b>20</b>
<b>VI.</b>	<b>Relaciones con clientes .....</b>	<b>21</b>
<b>VII.</b>	<b>Personal.....</b>	<b>22</b>
<b>VIII.</b>	<b>Presupuesto del proyecto.....</b>	<b>22</b>
<b>IX.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>22</b>
<b>X.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>23</b>
<b>XI.</b>	<b>Anexos.....</b>	<b>23</b>

## I. Sumario ejecutivo

- Ludus Academy desde sus dos primeros años había arrancado como una academia de jiu jit-su brasilero. Ofreciendo a los clientes solo una opción como producto. A través de solo este servicio se pudo llegar a un promedio de 60 alumnos mensuales. Durante los últimos dos años se rigió bajo este sistema.
- A través de este proyecto se busca dar una transformación a Ludus Academy. Ahora es un centro de artes marciales y preparación física que se dedica a la enseñanza de distintas disciplinas: jiu jit-su brasilero, capoeira, muy thai y yoga. Contamos con un equipo de más de 7 profesores especializados y más de 3 instructores en proceso.
- Proceso de transformación de Ludus desde el mes de septiembre 2019 hasta mes de septiembre del 2020, se pretende llegar de tener una base actual de 28 alumnos a tener una base de más de 68 alumnos. Lo que representa de pasar de tener un ingreso de \$1960 mensuales. A pasar un ingreso de \$4760 mensuales.
- Para llegar a esta capacidad se requiere realizar una inversión adicional de \$10,000 para realizar una expansión en la academia.
- El proyecto tiene una duración de 12 meses y se espera una rentabilidad de la inversión de más de un 200%.
- Debido que en actualidad la empresa se encuentra en un cuello de botella en el que llega un porcentaje ideal de ocupación y personal se retira.

## II. Concepto del proyecto:

- a) **Tipo de empresa:** empresa de servicios (Enseñanza de artes marciales)
- b) **Tipo de Concepto:** es un grupo de servicios de artes marciales y preparación física. Permiten a los usuarios tener mejor salud y aprender a defenderse.
- c) **Experiencia del cliente:** el cliente tenga un lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con personas de todas las edades. Desarrollar disciplina y carácter. Las instalaciones del lugar son óptimas para realizar la entrega del servicio. Contamos con uno de los mejores equipos del país.
- d) **Ubicación:** Las instalaciones de Ludus se encuentran ubicadas en la Manuela Sáenz Lote #2. Vía Nayón (Cumbayá)



- e) **Dimensión:** Tiene un terreno de 2050 metros, de los cuales 800 son de construcción. Dentro de los cuales está una pérgola, de 5x8, una casa de aproximadamente 300 metros de construcción y un bar de unos 30 metros. La casa se utiliza como gimnasio, tiene vestidores, cuarto para sesiones privadas, 3 baños, 2 duchas, oficina, gimnasio pequeño con algunas máquinas, 2 cuartos de alquiler de aproximadamente 50 Metros

cada uno. Contamos con colchonetas con un metraje de 12x12=144 metros. Parqueo privado para más de 12 carros.

f) **Servicios**

**Servicios principales:** Jiu jit-su brasilero / Muay Thai / Capoeira /Yoga

**Servicios complementarios:** Fisioterapia / Kimura Bar

**Propuesta de valor**

- **Novedad**

**El jiu-jitsu brasilero:** es un arte marcial relativamente nuevo, efectivo, que está dominando en la esfera de artes marciales. La mayoría de las artes marciales son milenarias, este es un arte marcial que recoge los principios más válidos de lucha moderna. Se encarga de dominar al oponente a través de principios de física. Se dominan puntos estratégicos del oponente con el objetivo de aprender a defenderse de una manera más eficiente. Contamos con un equipo capacitado de 4 profesores, uno con más de 13 años en el deporte, los otros tres con 12,10, 7 años en el arte. Dos d ellos campeones nacionales por más de 4 ocasiones. Y los otros dos con alumnos que entre ellos suman más de 5 campeones nacionales y 2 internacionales Es ideal que lo realicen niños, mujeres y adultos mayores. Ya que el riesgo en el deporte es mucho menor que en otros. Además de que la persona que lo realiza va a tener una mejor elasticidad, equilibrio, disciplina y fortalecimiento del cuerpo. **Muay Thai** es un arte marcial milenaria tailandesa. Está llegando al país causando sensación en sus practicantes. Es considerado por muchos en el mundo de la pelea como el mejor arte marcial de Striking. Te ayuda a crear equilibrio y fortalecimiento en el cuerpo. Además de desarrollar carácter aguerrido en los estudiantes y una disciplina nunca antes vista por muchos. La profesora de Muay Thai tiene más de 8 años realizando el arte. Ha viajado por el mundo compitiendo y entrenando con los mejores.

Cuenta con títulos nacionales e internacionales además de ser considerada por muchos como una de las mejores instructoras. Las instalaciones de las colchonetas de jiu jit-su brasilero son ideales para evitar lesiones en los practicantes del arte.

**Capoeira** es un arte marcial que tiene igual más de 300 años. Nació gracias a las colonias portuguesas en Brasil. Estos lo utilizaban como un entrenamiento camuflado con su danza. De esa forma los amos y esclavistas portugueses no tenían idea que estaban practicando un arte marcial letal en oposición a ellos. Muchos expertos consideran la patada de Capoeira la más letal de todas. Contamos con un profesor con reconocimientos internacionales. Ganador de mundiales de Capoeira y creador de campeones.

- **Personalización**

Se cuenta con 1 instructor cada 5 alumnos en la clase de niños y adultos. En la clase se trata a cada alumno según sus edades, capacidades y necesidades. Alumnos nuevos designan instructor personalizado primeras clases. Normalmente debido al número de alumnos avanzados estos colaboran durante la clase. Se les pide que llenen una ficha en la que les pregunta si padecen algo físico para tener los cuidados requeridos.

Clases preparadas acorde al nivel y dificultades de cliente.

- **Reducción de riesgos**

Contamos con un fisioterapeuta que es una persona calificada en caso de tener algún problema físico previo a las clases o posterior a las clases. Se puede agendar una cita y él puede atenderlos. Contamos con una de las mejores colchonetas y wall-pads del mercado mundial. Las cuales son usadas durante los mundiales de Jiu-jitsu brasilero. Permiten tener una absorción de impacto, prevenir distintos accidentes, lesiones y acumulación de hongos.

- **Utilidad:**

Artes marciales que en la vida diaria para poder aprender a defenderse de situaciones reales y muy probables. En la clase de los niños edades de 5 a 12 años: se imparte disciplina marcial, seguridad en sí mismos, motricidad, equilibrio elasticidad, fuerza lenguaje, equilibrio, memoria muscular. Adolescentes entre 13 a 21 años: ganan fuerza, flexibilidad, disciplina, entretenimiento, coordinación, seguridad en sí mismos, equilibrio y reflejos. Adultos jóvenes entre 21-35: ganan fuerza, flexibilidad, disciplina, coordinación, entretenimiento, seguridad en sí mismos, equilibrio y reflejos. 36-60 Adulto mayor: mantener fuerza y flexibilidad. Permite tener disciplina, coordinación, entretenimiento, seguridad en sí mismos, equilibrio y reflejos. Desde los 60 años: mantener fuerza y flexibilidad. Mantener coordinación, entretenimiento, seguridad en sí mismos, memoria muscular y mayor equilibrio.

g) **Capacidad**

**Capacidad máxima diaria con pérgola 5x8 : 70 pax**

Ocupación promedio historial temporada baja: 28 pax (40%) /40 pax (0.57 %)

Ocupación promedio historial temporada alta: 60 pax(0.86%)

**Capacidad máxima diaria con pérgolas 5x8 y 8x10 : 170 pax**

Ocupación promedio esperado temporada baja: 68 pax (40%) /97 pax (0.57 %)

Ocupación promedio historial temporada alta: 138 pax(0.86%)

h) **Mercado meta:**

**Mercado segmentado:** segmento de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes. Niños con problemas de lenguaje, otros con problemas de motricidad, bullying, disciplina o simplemente por realizar una actividad física. Lo mismo puede suceder con un adolescente o un adulto. Cada uno se acerca al deporte por una distinta razón.

**Zona geográfica:** Cumbayá, Nayón, Pifo, Tumbaco. Quito sectores de la Carolina y González Suarez.

**Clase social:** media-alta

### **Perfil cliente**

#### **1.-Niños**

**Edades:** 3-5 años/5-7 años

**Ocupación:** Estudiante, preescolar. Estudiante escuela primero de básica y segundo

**Personalidad aspectos por mejorar:** distraídos, malcriados, miedosos, sensibles

**Personalidad aspectos positivos:** se sorprenden con facilidad, lienzos en blanco, imaginación es enorme.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad baja, lenguaje, fragilidad, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** fácil recuperación, energía ilimitada

Frecuencia de compra: pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre

**Lealtad de marca:** alta

**Motivos:** hacer deporte, hobby, seguridad, bullying, problemas de motricidad tanto física como psicológica, obligaciones padres, interés en artes marciales, problemático, falta personalidad.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con otros niños, desarrollar motricidad básica, disciplina y carácter.

#### **2.-Niños**

**Edades:** 8-13 años

**Ocupación:** Estudiante escuela quinto, sexto y séptimo año básico, primer curso, segundo curso.

**Personalidad aspectos por mejorar:** distraídos, malcriados, miedosos, sensibles

**Personalidad aspectos positivos:** se sorprenden con menor, lienzos en blanco, imaginación es enorme.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad alta, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** fácil recuperación, energía ilimitada, aprenden cosas más complicadas, desarrollan características gregarias.

**Frecuencia de compra:** pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre

**Lealtad de marca:** alta

**Motivos:** hacer deporte, hobby, seguridad, bullying, problemas de motricidad tanto física como psicológica, obligaciones padres, interés en artes marciales, problemático, falta personalidad.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con otros jóvenes de su edad, desarrollar disciplina y carácter.

**3.- Adolescentes.**

**Edades:** 13 años/ 21 años

**Ocupación:** Secundaria primeros/Universidad/ trabajos a medio tiempo/ **Personalidad**

**aspectos por mejorar:** fácil de irse, difícil de sorprender, procrastinadores y desarrollan características gregarias o de rechazo.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** fácil recuperación, aprenden cosas más complicadas,

**Frecuencia de compra:**

a) pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre. b) Pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre

**Lealtad de marca:** baja-media

**Motivos:** hacer deporte, hobby, seguridad, bullying, problemas de motricidad tanto física como psicológica, obligaciones padres, interés en artes marciales, problemático, falta personalidad.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con otros jóvenes, desarrolla disciplina y carácter.

**4.- Adultos jóvenes**

**Edades:** 21 años/ 35 años

**Ocupación:** Universidad/ trabajos a medio tiempo/ Trabajo tiempo completo.

Personalidad aspectos por mejorar: fácil de irse, organizar tiempo, difícil de sorprender, desarrollan características gregarias o de rechazo.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** fácil recuperación, aprenden cosas más complicadas,

**Frecuencia de compra:** los universitarios, pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre pago mensual durante los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo. Desde mediados de septiembre, octubre, noviembre hasta mediados de diciembre Adultos jóvenes se van de viaje verano y diciembre.

**Lealtad de marca:** alta

**Motivos:** hacer deporte, hobby, seguridad, acoso escolar, problemas de motricidad tanto física como psicológica, obligaciones padres, interés en artes marciales, problemático, falta personalidad.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con otros jóvenes, desarrolla disciplina y carácter.

**5-** Adulto mayor

**Edades:** 36-60 Años

**Ocupación:** Trabajo tiempo completo/Jubilados/

**Personalidad aspectos por mejorar:** fácil de sorprender, desmotivados, puntuales.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** aprenden cosas más complicadas, organizados

**Frecuencia de compra:** todo el año menos diciembre.

**Lealtad de marca:** alta

**Motivos:** hacer deporte, hobby, problemas de motricidad, interés en artes marciales, desmotivado con vida, extracurricular y para socializar.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, aprender a compartir con otros jóvenes, desarrolla disciplina y carácter

**6.-** Tercera edad

**Edades:** 60 Años o más

**Ocupación:** Trabajo a medio tiempo /Jubilados/

**Personalidad aspectos por mejorar:** fácil de sorprender, desmotivados, puntuales.

**Aspectos físicos por mejorar:** motricidad, fuerza en cuerpo, elasticidad., nutrición.

**Aspectos físicos positivos:** aprenden cosas más complicadas, organizados, puntuales,

**Frecuencia de compra:** todo el año menos diciembre.

**Lealtad de marca:** alta

**Motivos:** hacer deporte, hobby, problemas de motricidad, interés en artes marciales, desmotivado, extracurricular y para socializar.

**Expectativas de Ludus Academy:** lugar donde sentirse seguro, aprender a defenderse, socializar, desarrolla disciplina y carácter. Mantener fuerza y flexibilidad. Permite tener disciplina, coordinación, entretenimiento, seguridad en sí mismos, equilibrio y reflejos.

### **III. Estudio de factibilidad**

#### **Entorno macroeconómico**

##### **Análisis de sitio**

- a) Localización: La academia está ubicada en una casa en la calle Manuela Sáenz Lote 2, frente a la urbanización La Vieja Hacienda. La calle Manuela Sáenz es una calle importante de Cumbayá porque también es camino a Nayón y Quito.
- b) El terreno donde está ubicado la academia tiene una extensión de 2012 metros cuadrados y la casa y áreas cerradas tienen una extensión de 255.12 metros cuadrados. Si bien el terreno no está nivelado en su totalidad, existe una gran área para que la academia pueda expandirse.
- c) Ocasionalmente para eventos o días de buen número de alumnos sacamos más colchonetas alado del área principal y hacemos el área de entrenamiento más grande.
- d) Acceso y Visibilidad: la academia tiene acceso directo desde la calle. Tiene un rótulo con el nombre de la academia en letras iluminadas, de medidas 1.5 metros de alto y 6 metros de ancho
- e) Servicios Básicos: terreno tiene acceso a todos los servicios básicos.

- f) **Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables:** El terreno pertenece a una Inmobiliaria, el número de predio es 0335697. La clasificación del suelo es residencial urbano. En cuanto a la zonificación, está en zona A2 (A1002-35), el lote mínimo es de 1000 metros cuadrados y se puede construir hasta máximo dos pisos.

### **Análisis de vecindario**

- a) **Clima:** 7:00 am 9:30 am frío. 9:30 am hasta 15:30 pm cálido soleado. Un poco venteado en días de verano. Sabe llover en invierno constantemente.
- b) **Principales generadores:** La Vieja Hacienda/Datu Deli/Grand Bazar  
Canchas/Sana Sana/ Urbanizaciones de entrada de Pillagua/ Colegio Menor/  
Colegio Alemán/Restaurante la Briciola/Conexión a Nayón/Miravalle/ Primavera/
- c) **Estado de las vías:** excelente estado
- d) Uso de tierras (10% Locales Comerciales, 90% de residencias)
- e) **Tipo de construcciones en la zona y condiciones de éstas:** residenciales y las condiciones excelentes
- f) **Disponibilidad de tierras en el entorno:** venta de terrenos en zona.

Principales competidores: Dojo Martial Art /U.S.F.Q Club de Jiu jit-su/ Gimnasio de Karate / Viteri Boxing /

**Conclusión de vecindario:** vecindario seguro, con grandes oportunidades por aprovechar. Urbanizaciones y colegios deben ser puntos por atacar

### **Análisis del área de mercado**

- a) A tan solo 12 minutos desde la Universidad San Francisco en Carro
- b) A tan solo 16 minutos desde el Hospital de Los Valles.
- c) Población Urbana clase social media-alta.
- d) Jefe de Hogar nivel de instrucción medio-alto.

### Análisis de la oferta

Metodología: Observación y utilización de los servicios a través de 2 años y medio en mercado de Cumbayá.

#### Lista de propiedades identificadas como competencia primaria

	Club U.S.F.Q	Dojo Martial Arts	Karete Esquina
Ubicación	U.S.F.Q	Saliendo Tumbaco	Centro comercial la esquina
Capacidad	100	100	50
Precio	\$70	\$70	\$60
% De ocupación	40%	40%	80%
Reputación de mercado	Buena	Buena	Buena
Calidad Percibida (1- 5)	Media	Media	Baja
Horas de apertura	6:00	7:00 am-10:00 am	
Fecha de apertura	2018	2019	2019
Imagen	Buena	Buena	Buena
Condición instalaciones	Excelente	Excelente	Muy Buena
Acceso y visibilidad	Media	Media	Alta
Segmento de mercado	Medio-alto / Alto	Medio-alto / Alto	Medio-alto / Alto

### Análisis de la Demanda Ludus

Ocupación promedio historial temporada baja: 28 pax (40%) /40 pax (0.57 %)

Ocupación promedio historial temporada alta: 60 pax(0.86%)

Ocupación promedio esperado temporada baja: 68 pax (40%) /97 pax (0.57 %)

Ocupación promedio historial temporada alta: 138 pax(0.86%)

(Observar anexo Historial de Demanda)

### **Pronósticos de ingresos y gastos**

También se cuenta como fuente de ingreso el alquiler mensual o concesión temporal, a cambio de tarifas establecidas, el derecho exclusivo para usar el tatami para la disciplina de Muay-thai. Capoeira y yoga durante un periodo de tiempo establecido realizan trueques de 60% para profe y 40% para Ludus Academy.

(Observar Anexo Ingresos Tesis y Anexo Gastos Tesis)

### **Análisis de la rentabilidad del proyecto**

(Observar Anexo Ingresos Tesis y Anexo Gastos Tesis)

## **IV. Diseño y arquitectura**

- Terreno de 2050 metros, de los cuales 800 son de construcción.
- Dentro de los cuales está una pérgola, de 5x8 y nueva pérgola con inversión 8x10.
- Una casa de aproximadamente 300 metros de construcción.
- Un bar de unos 30 metros.
- La casa se utiliza como gimnasio, tiene vestidores, cuarto para sesiones privadas 50 metros cada uno
- 3 baños 16 metros y 12 metros cada uno
- 2 duchas 4 metros cada una
- Gimnasio pequeño con algunas máquinas.
- 2 cuartos de alquiler de aproximadamente 50 Metros cada uno.
- Contamos con colchonetas con un metraje de 12x12=144 metros. Parqueo privado para más de 12 carros.
- Bodega de 20 metros para dejar equipos de limpieza.

(Observar anexo video instalaciones de servicio)

### **Back of the house**

- Optimización de empleado: a través de organización de syllabus con los empleados. Forma tendrían cronograma y facilitaría su enseñanza.
- Enfocamos en cumplir con nuestra promesa de servicio de ofrecer nuestro servicio de la mejor manera.
- Capacitaciones de seminarios semanales a equipo tanto de sus artes como de trato al cliente.
- Sistema de grabación para que alumnos puedan recordar posiciones y practicarlas en casa.

### **Descripción de bar.**

- Bar de aproximadamente 30 a 32 metros. Amplio con refri para aguas. No es aprovechado en su máximo, ya que no se tiene personal.

### **Área de bodegas**

- Bodega de 20 metros para dejar equipos de limpieza.

### **Recibidor**

- Entrada de lugar, contamos con información y cartillas de asistencia para estudiantes.
- 3 horas del día desde las 5:00 pm hasta las 8:00 pm nos encontramos con una asistente.

## **V. Canales de distribución**

- Actualidad segmentos de mercado utilizan redes: Instagram, Facebook, YouTube, Twitter, Snapchat, Página web propia
- Presupuesto mensual \$40 dólares.
- Números de teléfonos Nos contactan a través de estos medios. Realizamos respuestas en menos de 24 horas en su mayoría inmediatas.
- Instalaciones horarias: lunes, miércoles, viernes :7:00 AM 10: 00 AM / 16:00 Pm 8:30 PM martes y jueves: 16:00 Pm 8:30 PM
- Se da toda la información de indumentaria, costos y detalles para que las personas puedan venir a su clase prueba.

- Luego de que la persona tuvo su clase de prueba se prosigue a inscripción al pago.
- Pagos pueden realizarse por transferencia, cheque y tarjeta de crédito.
- Cobro de \$10 en matrícula y \$70 mensualidad.

## **VI. Relaciones con clientes**

### **¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes**

El jiu-jitsu mensualmente cuesta \$70. Hay una promoción por 3 meses a \$180. Promo 1 mes 2x1 para enganchar. Promo de 2x3 a hermanos. Únicamente por los meses de julio y diciembre lanzamos una promoción por 6 meses a \$270, en función de la clientela en tiempo real.

### **¿Por qué pagan actualmente?**

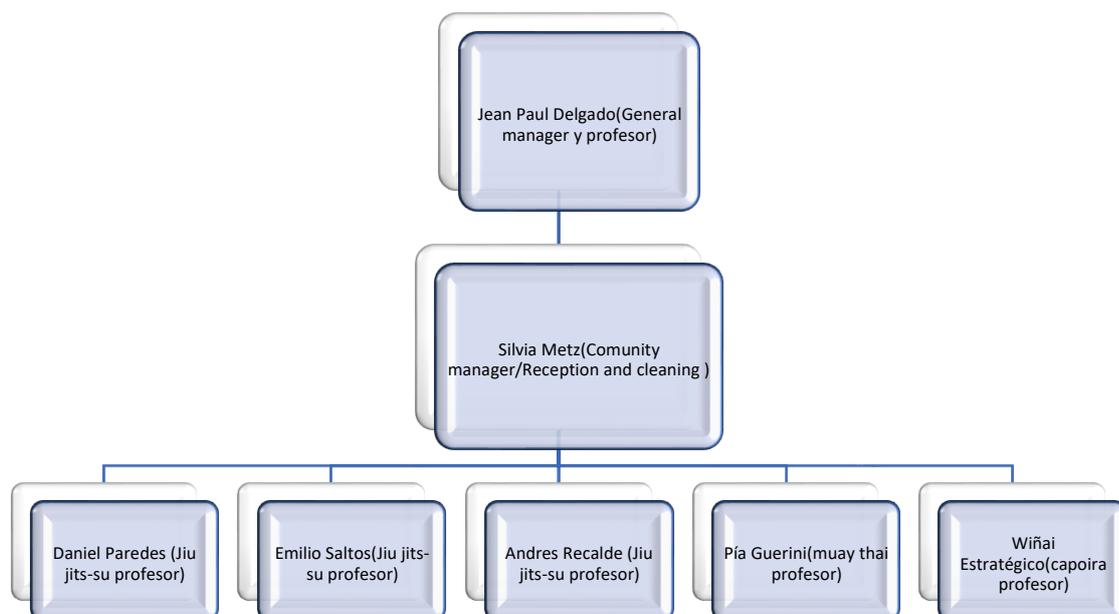
Es un lugar cómodo en el cual pueden venir a realizar ejercicio. Pueden aprender a defenderse y a compartir con gente de distintas edades. Además, las instalaciones y profesores son los mejores que hay en el mercado. El grupo trabaja por el bien de todos como deportistas y personas.

### **¿Cómo pagan actualmente?**

La cuota por suscripción mensual es la principal forma de generar de ingresos en la academia. Las clases para niños tienen un costo mensual de \$70.00. Para los jóvenes y adultos tenemos dos tarifas de acuerdo a la frecuencia de asistencia: la mensualidad completa es de \$70 y si gustan venir dos clases a la semana les sale a \$50 el mes. Hay una promoción por 3 meses a \$180. Promo 1 mes 2x1 para enganchar. Promo de 2x3 a hermanos.

## VII. Personal

## VIII. Presupuesto del proyecto



SUELDOS NÓMINA LUDUS ACADEMY						
NOMBRE	ÁREA	HORAS SEMANALES	HORAS MENSUALES	VALOR HORAS	SUELDO CONTRATO	NOTAS
DANIEL PAREDES	JIU JIT-SU PROFESOR	2	8	\$ 25.00	\$ 200.00	PROFESOR PRINCIPAL
EMILIO SALTOS	JIU JIT-SU PROFESOR	4	16	\$ 5.00	\$ 80.00	ASISTENTES DE PROFESOR
ANDRES RECALDE	JIU JIT-SU PROFESOR	2	8	\$ 5.00	\$ 40.00	ASISTENTES DE PROFESOR
JEAN PAUL DELGADO	JIU JIT-SU PROFESOR/ C.E.O/ GENERAL MANAGER	6	24	\$ 5.00	\$ 120.00	GENERAL MANAGER Y PROFESOR
WINAI-STRATEGICO	CAPOEIRA-PROFESOR	2	8	0	0	TRUEQUE ESPACIO
CYBONEI SALGADO	YOGA	2	8	0	0	TRUEQUE ESPACIO
PÍA GUERINI	MUAY THAI	5	20	0	0	ALQUILER ESPACIO
SILVIA METZ	LIMPIEZA/ RECEPCIÓN/COMMUNITY MANAGER	15	60	5	\$ 300.00	3 HORAS DIARIAS/
TOTAL NÓMINA					\$ 740.00	

Se necesitan \$10,000 para poder realizar el proyecto y poder tener un retorno tan fructífero.

## IX. Conclusiones

Finalmente se puede decir que este proyecto es viable. Primero porque los números que se pueden observar son positivos. Se puede recuperar la inversión en los 12 meses establecidos. Ya que en la actualidad encontramos un porcentaje promedio de un poco más del 57% de la ocupación actual. Esto nos permite crearnos una idea positiva del

proyecto. Además, se encuentra un retorno de la inversión de \$10,000. Que sea mayor que el 100% de la inversión. Por otra parte, desde que se realizó la inversión, aunque todavía no se haya realizado una apertura del nuevo espacio. Nos estamos encontrando un número de alumnos cada vez mayor. Cada vez el espacio está creando más expectativas.

## X. Bibliografía

- Google Maps. (n.d.). Google Maps. Retrieved from [https://www.google.com.ec/maps/place/Ludus Academy/@-0.19269,-78.4265662,16z/data=!4m5!3m4!1s0x91d5915cb8b8c30f:0xe9a4f61a7aeeb0db!8m2!3d-0.191129!4d-78.4240342](https://www.google.com.ec/maps/place/Ludus+Academy/@-0.19269,-78.4265662,16z/data=!4m5!3m4!1s0x91d5915cb8b8c30f:0xe9a4f61a7aeeb0db!8m2!3d-0.191129!4d-78.4240342)

## XI. Anexos

- Anexo Excel Ingresos Tesis

<b>Ocupación de un 40% antes de realizar inversión</b>	
<b>Ingresos fijos</b>	
Arriendo suite	\$250,00
Arriendo otra oficina	\$0,00
Arriendo tatame Muaythai	\$175,00
<b>Total fijos</b>	<b>\$425,00</b>
<b>Ingresos variables</b>	
\$70 x 28 Alumnos Jiu-jitsu	\$1.960,00
\$24 x 3 Alumnos Capoeira	\$0,00
\$30x1 Alumnos Yoga	\$0,00
Venta de aguas/bowls/tienda	\$30,00
<b>Total ingresos variables</b>	<b>\$1.990,00</b>
<b>Total ingresos fijos+variables</b>	<b>\$2.415,00</b>
<b>Total gastos variables+fijo</b>	<b>\$2.369,60</b>
<b>Utilidad con un 40% de ocupación</b>	<b>\$45,40</b>

<b>Ocupación de un 57% antes de realizar inversión</b>	
<b>Ingresos fijos</b>	
Arriendo suite	\$250,00
Arriendo otra oficina	\$0,00
Arriendo tatame Muaythai	\$175,00
<b>Total fijos</b>	<b>\$425,00</b>
<b>Ingresos variables</b>	
\$70 x 40 Alumnos Jiu-jitsu	\$2.800,00
\$24 x 3 Alumnos Capoeira	\$72,00
\$30x1 Alumnos Yoga	\$30,00
Venta de aguas/bowls/tienda	\$30,00
<b>Total ingresos variables</b>	<b>\$2.932,00</b>
<b>Total ingresos fijos+variables</b>	<b>\$3.357,00</b>
<b>Total gastos variables+fijo</b>	<b>\$2.369,60</b>
<b>Utilidad con un 57% de ocupación</b>	<b>\$987,40</b>

<b>Ocupación en un 40% con inversión</b>	
<b>Ingresos fijos</b>	
Arriendo suite	\$250,00
Arriendo otra oficina	\$300,00
Arriendo tatame Muaythai	\$175,00
<b>Total fijos</b>	<b>\$725,00</b>
<b>Ingresos variables</b>	
\$70 x 68 Alumnos Jiu-jitsu	\$4.760,00
\$24 x 1 Alumnos Capoeira	\$24,00
\$30x1 Alumnos Yoga	\$0,00
Venta de aguas/bowls/tienda	\$30,00
<b>Total ingresos variables</b>	<b>\$4.814,00</b>
<b>Total ingresos fijos+variable</b>	<b>\$5.539,00</b>
<b>Total gastos variables+fijo</b>	<b>\$3.212,93</b>
<b>Utilidad ocupación de un 40%</b>	<b>\$2.326,07</b>
<b>En 12 meses</b>	<b>\$27.912,84</b>
<b>Inversión inicial</b>	<b>\$10.000,00</b>
<b>Retorno de inversión</b>	<b>279%</b>

<b>Ocupación en un 57% con inversión</b>	
<b>Ingresos fijos</b>	
Arriendo suite	\$250,00
Arriendo otra oficina	\$300,00
Arriendo tatame Muaythai	\$175,00
<b>Total fijos</b>	<b>\$725,00</b>
<b>Ingresos variables</b>	
\$70 x 97 Alumnos Jiu-jitsu	\$6.790,00
\$24 x 3 Alumnos Capoeira	\$72,00
\$30x1 Alumnos Yoga	\$30,00
Venta de aguas/bowls/tienda	\$30,00
<b>Total ingresos variables</b>	<b>\$6.922,00</b>
<b>Total ingresos fijos+variable</b>	<b>\$7.647,00</b>
<b>Total gastos variables+fijo</b>	<b>\$3.212,93</b>
<b>Utilidad ocupación de un 57%</b>	<b>\$4.434,07</b>
<b>En 12 meses</b>	<b>\$53.208,84</b>
<b>Inversión inicial</b>	<b>\$10.000,00</b>
<b>Retorno de inversión</b>	<b>532%</b>

- Anexo Excel Gastos Tesis

<b>Gastos fijos previos a inversión</b>	
Renta:	\$1.359,60
Gastos nómina	\$740,00
Servicios básicos	\$100,00
Otros	\$100
<b>Total fijos</b>	<b>\$2.299,60</b>
<b>Gastos variables</b>	
Limpieza	\$10,00
Marketing	\$40,00
Tienda	\$20
<b>Total variables</b>	<b>\$70,00</b>
<b>Total variables+fijo</b>	<b>\$2.369,60</b>

<b>Gastos fijos con inversión</b>	
Renta:	\$1.359,60
gastos nómina	\$740,00
Servicios básicos	\$100,00
Otros	\$100
Pago banco 12 meses (10,000)	\$833
<b>Total fijos</b>	<b>\$3.132,93</b>
<b>Gastos variables</b>	
Limpieza	\$20,00
Marketing	\$40,00
Tienda	\$20
<b>Total variables</b>	<b>\$80,00</b>
<b>Total variables+fijo</b>	<b>\$3.212,93</b>

- Anexo Excel Historial Demanda

# Alumnos	Mes	Año
44	Enero	2017
42	Febrero	2017
46	Marzo	2017
45	Abril	2017
40	Mayo	2017
32	Junio	2017
36	Julio	2017
34	Agosto	2017
34	Septiembre	2017
36	Octubre	2017
40	Noviembre	2017
28	Diciembre	2017
38,08333333	Promedio	

# Alumnos	Mes	Año
50	Enero	2018
46	Febrero	2018
43	Marzo	2018
45	Abril	2018
44	Mayo	2018
30	Junio	2018
36	Julio	2018
40	Agosto	2018
40	Septiembre	2018
45	Octubre	2018
48	Noviembre	2018
36	Diciembre	2018
41,9166667	Promedio	

# Alumnos	Mes	Año	
54	Enero	2019	
50	Febrero	2019	
48	Marzo	2019	
45	Abril	2019	
44	Mayo	2019	
32	Junio	2019	
38	Julio	2019	
42	Agosto	2019	
43	Septiembre	2019	
46	Octubre	2019	
49	Noviembre	2019	
32	Diciembre	2019	DATO ESPERADO
43,5833333	Promedio		
Promedios	Años		
38,0833333	2017		
41,9166667	2018		
43,5833333	2019		
41,1944444	PROMEDIO 3 AÑOS		

- Anexo Video #1 y #2 Instalaciones de Servicio