

Entrenador personal

Servicio de entrenamiento personal y asesoramiento en forma física.

Propuesta de Valor



La actividad que desarrolla este proyecto es la de una consulta de entrenamiento personal. Su fin es el de asesorar a las personas en determinados hábitos deportivos (también de vida y alimenticios) que les ayuden a mejorar su forma física.

Puede desarrollar sus servicios bien a domicilio, o al aire libre o bien vía online con una plataforma web de descargas y consulta o simultanear ambos canales. Entre los servicios está el ofrecer planes de superación y mantenimiento físico para personas en distintos grupos de edad, como atletas, amas de casa o incluso personas minusválidas.

Los servicios que ofrecerá la consulta de entrenamientos personalizados serán los siguientes:

- Rutinas personalizadas de mejora física.
- Atención y asesoramiento a personas con problemas de peso (anorexia y obesidad).
- Elaboración de dietas de adelgazamiento.
- Elaboración de dietas de musculación.

Otros servicios en los que es posible diversificar la oferta podrían ser:

- Dietoterapia.
- Elaboración de menús.
- Consultorio on line.

Destacar como actividades importantes en el negocio:

- Marketing: puesto que el local, en caso de existir, apenas dota de visibilidad al producto, es clave la promoción constante a través de web, redes sociales y otras formas de publicidad.
- Actualización constante en técnicas y accesorios.
- Asistencia a ferias y congresos relacionados con el deporte.
- Asistencia a eventos a los que el público objetivo, solvente y preocupado por el físico, suele asistir.

- Registro de éxitos: manteniendo la confidencialidad (pixelado de rostros, fotos parciales, tablas de progresos reales) es compatible construir una base de datos de los progresos reales conseguidos con clientes.

Mercado



El creciente interés por la salud y la cultura del cuerpo ha alcanzado en España en los últimos años unas altas cifras en cuota de mercado y en volumen de negocio.

Los datos de este mercado proporcionan una cifra de más de 4.000 gimnasios privados, según fuentes de la Federación Nacional de Empresarios de Gimnasios, incluidos centros de fitness –ejercicios de musculación y cardiovasculares- y otras actividades físicas, en toda España.

- El número de practicantes habituales de actividades deportivas supera los 8.000.000 de individuos, de los cuales 6.000.000 son socios de instalaciones (instalaciones públicas, gimnasios, etc.). Esto supone alrededor del 20% del total de la población adulta de España. Además la tendencia es hacia un aumento.

- Según la Encuesta de hábitos deportivos en España del 2010, y el anuario de estadísticas deportivas del 2014, en el sector deportivo, en torno a un 10% de la población que practica deporte practica Gimnasia, o una actividad físico deportiva suave en centro deportivo (Pilates, mantenimiento), un porcentaje ligeramente superior (en torno a un 11%) practica Gimnasia, actividad físico deportiva intensa en centro deportivo (aeróbic, spinning, body power), en torno a un 4% practica Musculación, culturismo y halterofilia. Todos estos practicantes de deporte si gozan del suficiente poder adquisitivo son candidatos a recibir entrenamientos personales, bien en centros deportivos, bien a domicilio o de manera más personalizada.

- El sector está en constante evolución y se prevén cambios en el futuro. Se da la necesidad de ofrecer estos servicios de forma cada vez más personalizada, con el objetivo de que las personas lleven a cabo actividades más adecuadas a su forma física y eviten así

posibles lesiones. Esto amplía la demanda de entrenamientos personales.

La competencia estará formada por:

- Los gimnasios ubicados en la zona, además de los centros deportivos públicos que posean los servicios de entrenamientos personalizados.
- Los entrenadores personales que se anuncian en el área, bien por anuncios en prensa escrita, bien online.

Resulta fundamental conocer dónde se encuentran los dichos centros más cercanos, mirar los anuncios de entrenadores personales en la zona así como su política de precios y servicios.

Clientes y Canales



El público target se encuentra en demandantes de mantenimiento físico con poder adquisitivo medio-alto de edad entre 18 y 65 años.

Otros rangos de edad no se descartan pero requieren rutinas todavía más especializadas, o requisitos adicionales, como autorizaciones familiares en el caso de los menores.

El cliente se caracteriza en general por querer un estilo de vida saludable y por unas necesidades en ese sentido no satisfechas sólo por un gimnasio o una instalación genérica de un club deportivo.

También pueden ser clientes personas con horarios complicados o cambiantes, que buscan una alternativa totalmente personalizada y un enfoque integral (ejercicio-dieta-estética), como una propuesta frente a escasez del tiempo libre, sedentarismo, malos hábitos de vida, y otros.

Otros clientes tienen necesidades de entrenamiento demasiado específicas para un centro deportivo clásico, como ocurre con los atletas, obesos, anoréxicos, o discapacitados.

- La distribución principal del producto se hace vía web o telefónica.
- En el local donde se almacena maquinaria y entrena si se dispusiera de éste.

Plan Comercial



Comunicación: Antes del comienzo de la actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio del negocio. Así pues, la campaña publicitaria podría centrarse en:

- Registros en Internet y guías de anunciantes: es muy efectivo registrarse como anunciantes de páginas Web relacionadas con el entrenamiento personal y la Nutrición y Dietética (esto suele tener un coste anual y se suele llamar registro de dominio más parking). Así mismo, es recomendable registrarse en las guías de anunciantes como pueden ser las páginas amarillas o el QDQ.

- Federación española de entrenadores personales: Constar en la base de datos de los profesionales asociados a esta entidad no sólo te da a conocer a quien busque un entrenador en su zona sino que además le da seriedad y prestigio a tu negocio.

- Página Web. Ésta es una opción casi imprescindible, ya no sólo para captar clientes, sino para mejorar la imagen de la consulta. Además, sería recomendable poner un consultorio virtual para resolver las dudas tanto de los clientes actuales como de los potenciales.

- Prensa. También sería importante considerar la opción de anunciarse en el periódico. Una alternativa que podría resultar clave es la de anunciarse en prensa de difusión gratuita.

- Acuerdos con Clubes deportivos, gimnasios, parafarmacias y herbolarios. Podríamos negociar con las tiendas de nutrición deportiva cercanas a la consulta un acuerdo para que nuestros clientes compraran sus productos recomendados por nosotros y los clientes de estos negocios acudieran a nuestra consulta recomendados por ellos.

- Boca-boca. Ésta sigue siendo hoy en día la opción más efectiva. Esto se verá favorecido si sus clientes están satisfechos con él.

Artículos y Desarrollo de las Actividades. Los servicios que ofrecerá nuestra consulta de entrenamientos personalizados serán los siguientes:

Rutinas personalizadas de mejora física.

Atención y asesoramiento a personas con problemas de peso (anorexia y obesidad).

Elaboración de dietas de adelgazamiento.

Elaboración de dietas de musculación.

Otros servicios en los que diversificar:

- Dietoterapia. Tratamiento dietético para enfermedades (Colesterol, Diabetes, Estreñimiento, Hipertensión arterial, Obesidad)

- Elaboración de menús (Para el sector comunitario: colegios, asociaciones, comedores públicos, hospitales, Para el sector de la hostelería y la restauración)

- Consultorio on line.

Precios: Los precios varían dependiendo del tipo de servicio prestado en función del entrenamiento que se lleve a cabo y la maquinaria o equipo que involucre. Actualmente, en el mercado lo habitual es poner un precio a la primera sesión más elevado y el resto de sesiones (que dependerán del tratamiento a seguir) son más baratas. Las tarifas pueden oscilar entre los 30 € y los 75€ para la primera sesión. En esto influye el que en el precio se incluya análisis de sangre y orina.

Para el resto de sesiones, las cuales podrán ser semanales o quincenalmente, los precios se mueven entre los 30 € y los 60 € Otra forma de gestión consiste en ofrecer la primera consulta gratis y el resto, a través del pago de una cuota mensual.

En la evaluación económica se ha estimado un precio medio de 40 €/hora.

Perfil y Competencias



Para ser entrenador personal se requiere una gran experiencia auto entrenándose o habiendo sido entrenado. El perfil de la persona emprendedora es el de aquellas que han sido deportistas de élite o competidores, o al menos han estado muy involucrados en el deporte durante una etapa de su vida. Titulaciones que adecuan el perfil son las siguientes:

- Licenciado o Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte o Maestro especialista en Educación Física, en posesión del Máster propio en Entrenamiento Personal o Máster Oficial en Actividad Física y Salud.
- Licenciado o Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, con Certificaciones de Reconocimiento y Acreditaciones en Entrenamiento Personal extra-Oficiales.
- Técnico Superior en Animación y Actividades Físico-Deportivas en cuyo currículum, aparecen diversas certificaciones no regladas otorgadas por Escuelas de Formación Privadas.
- Técnicos Deportivos sin ninguna Titulación Oficial, pero con diversos cursos específicos relacionados con Fitness y Entrenamiento Personal.

Entre las competencias clave a destacar para este negocio, cabe señalar:

- Flexibilidad total con los horarios. La persona emprendedora ha de adaptarse al horario del cliente en la mayoría de los casos.
- Competencias específicas en las áreas de fisioterapia, osteopatía, nutrición, etc., requiriéndose de los diplomas oficiales correspondientes. Es fundamental la acreditación como entrenador personal.
- Conocimientos específicos o formación en las nuevas tecnologías integradas en los servicios ofrecidos a los usuarios (chalecos de electro estimulación y otras maquinarias).
- Don de gentes. La interacción social con el cliente es muy fuerte, siendo la inteligencia emocional un requisito fundamental.

Equipo Humano



En principio si hablamos de un negocio sin local, o con un local en sus primeras fases, se trataría de una sola persona, el emprendedor, disponible (localizable) todo el día sin horarios prefijados.

Ofrecerse como Entrenador Personal está hoy en día al alcance de cualquiera porque la legislación española no exige para ello ningún título específico; ni oficial, ni académico.

Recursos y Alianzas



Destacar como recursos importantes en el negocio:

- Imagen impecable e impactante. El entrenador ha de ser en sí mismo, por su imponente aspecto físico, un reclamo para pedirle consejo. Asimismo han de usarse los complementos y vestuarios adecuados.
- Material de apoyo de última generación (chalecos de electro estimulación, TRX, Pulsómetros, combas, balones....)
- Relaciones personales amplias y adecuadas, con potencial en cuanto a cartera de clientes con poder adquisitivo medio-alto.
- Es interesante estar federado y tener vínculos con la Federación Española de Entrenadores Personales, ofreciéndoles la información sobre los servicios prestados y la localización.

Muchos clubes deportivos e instalaciones deportivas necesitan subcontratar los servicios de entrenadores personales. Es clave gozar de su confianza y establecer alianzas estratégicas con ellos.

Legislación Específica



Ofrecerse como Entrenador Personal está hoy en día al alcance de cualquiera porque la legislación española no exige para ello ningún título específico; ni oficial, ni académico. No obstante habrá que prestar atención a la siguiente normativa:

- Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.
- Real Decreto 594/1994, de 8 de abril, por el que se regula las enseñanzas de los técnicos deportivos.
- Real Decreto 1913/1997, de 19 de diciembre, por el que se configuran como enseñanzas de régimen especial las conducentes a la obtención de titulaciones de técnicos deportivos.
- Orden ECD/3310/2002, de 16 de diciembre, por la que se regulan los aspectos curriculares, los requisitos generales y los efectos de la formación en materia deportiva, a los que se refiere la disposición transitoria primera del Real Decreto 1913/1997, de 19 de diciembre.
- Real Decreto 1363/2007, de 24 de octubre, por el que se establece la ordenación general de las enseñanzas deportivas de régimen especial.

(Real Decreto 1363/2007, de 24 de octubre, por el que se establece la ordenación general de las enseñanzas deportivas de régimen especial).

Estos centros han de cumplir determinadas condiciones medioambientales. En el ambiente de los gimnasios predomina el calor húmedo como resultado de la transpiración de la piel. Esto exige condiciones mínimas de ventilación al local para garantizar las condiciones de trabajo de este colectivo.

Otra circunstancia a tener en cuenta respecto a la salud laboral, es el tema de la limpieza, ya que los baños y

duchas pueden ser foco de contagio de enfermedades de la piel.

En relación con estas cuestiones, estos centros tienen una regulación estricta en cuanto a insonorización, salidas de emergencia y aparatología, en función de los metros cuadrados disponibles.

Otro aspecto importante a considerar es que se debe cumplir con la normativa municipal para este tipo de negocio y para el aforo de público permitido, en cuanto a salidas de emergencias.

En el Título I de la Constitución española (1978), en su artículo 43.3 señala: «Los poderes públicos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte. Asimismo, facilitarán la adecuada utilización del ocio». Lleva a la creación de una legislación que regule la educación física y el deporte.

Las leyes vigentes en Madrid y Cataluña que están vinculadas a la profesión de Entrenador Personal:

Ley 15/1994, de 28 de diciembre, del Deporte de la Comunidad de Madrid:

En ningún apartado de la citada Ley aparece referencia alguna sobre la formación, práctica, competencias del Entrenador Personal y/o competencias de la Comunidad de Madrid en lo que respecta a la labor del Entrenador Personal. Quizá, el apartado que más se acerque a la labor del Entrenador Personal, es el Título II: De la actividad deportiva, Capítulo IV: De la formación técnico-deportiva, pero realmente en ningún momento hace referencia a la figura del entrenador personal, puesto que únicamente habla de la formación de los técnicos deportivos.

Ley 3/2008, de 23 de abril, del ejercicio de las profesiones del deporte de la Comunidad Autónoma de Cataluña:

La mencionada Ley hace referencia al entrenamiento personal en el artículo 4, pero en ningún apartado, el nombre de Entrenador Personal aparece nombrado como tal. En la presente Ley, el Entrenador Personal es considerado un animador o monitor deportivo profesional y, como animador o monitor deportivo profesional, en función de donde desarrolle la actividad, a quién vaya dirigida la actividad o el objetivo de la actividad, la titulación necesaria será una u otra y dichas titulaciones son especificadas en los distintos apartados del artículo 4.

“ Los animadores o monitores deportivos profesionales”.

Si la actividad profesional de animador o animadora o monitor o monitora deportivo profesional se ejerce para el acondicionamiento físico de personas particulares, se requiere alguna de las siguientes titulaciones:

a) La licenciatura en ciencias de la actividad física y del deporte o el correspondiente título de grado.

B) El título de técnico o técnica superior en animación de actividades físicas y deportivas, con formación o experiencia adecuadas a las actividades de que se trate.

Las condiciones para desempeñar la función de Entrenador Personal en cada ámbito sería el siguiente:

En Gimnasios:

Para ejercer la profesión de animador o animadora o monitor o monitora deportivo profesional en gimnasios, salas de acondicionamiento físico y centros deportivos análogos, de titularidad pública o privada, se requiere alguna de las siguientes titulaciones:

a. La licenciatura en ciencias de la actividad física y del deporte o el correspondiente título de grado.

B. El título de técnico o técnica superior en animación de actividades físicas y deportivas.

Como preparación para la práctica o competición de un deporte específico:

La profesión de animador o animadora o monitor o monitora deportivo profesional, en cualquiera de las diversas tipologías de actividades reguladas por el presente artículo, si se refieren a un deporte o una modalidad deportiva reconocidos por la Secretaría General del Deporte, puede ser ejercida también por las personas que poseen el correspondiente título de técnico o técnica deportivo de grado medio o de grado superior del deporte o la disciplina deportiva, tanto si estos han sido totalmente integrados en el sistema educativo como si se encuentran en período transitorio.

Desembolso Inicial



Se estima una inversión en torno a 30.000 €. Dicha inversión sería mucho menor (20.000 €) si se descarta en un principio el uso de un local, y se plantea el negocio desde la web y trasladándose el entrenador in situ donde demande el cliente. El mantenimiento y puesta en marcha de una tienda online se estima en unos 1.700 € al año.

Si desglosamos la inversión: en concepto de adecuación del Local se estima 8.000 € (instalaciones, aire acondicionado), y Mobiliario y Enseres 3.000 € (camillas, mesas, estantes, armarios), en Equipo Informático y Software (1.500 €), en Equipamiento: 5.000 €. En cuanto a equipamiento se han considerado unos mínimos como por ejemplo:

Rip 60 (entrenamiento en suspensión) con polea, anclaje para barra, anclaje para puerta.

Bandas elásticas: intensidad baja, media y alta.

Fitball y Base para fitball.

Colchoneta fitness.

Body power.

Step: 3 alturas.

Bosu.

Balón medicinal 2kg.

Comba.

2 hand grip.

2 lastres de 2,5 kg. Cada uno.

Balón foam.

Escalera de agilidad.

Maquina multipolea. De agarre, para brazos y piernas.

Banco de musculación: press banca para trabajar con distintas inclinaciones, accesorio para curl, y accesorios para piernas.

Barras: 1,5 m., barra z, mancuernas ajustables, con sus presillas de seguridad.

Discos: (229,5 kg) de 20, 15, 10, 5,4,3, 2,5, 2, 1,25, 1, 0,5.

Barra de dominadas.

Cinta para correr.

Bicicleta estática.

Pulsómetros.

Medidor de grasa corporal.

Cronómetro.

Báscula.

Y por último los gastos de constitución que se han estimado en unos 2.000 € y fianzas por un valor de 1.500 €.

Ingresos y Recurrencia



Facturación irregular convergente a diaria, precios elevados.

Estructura de Costes



Gastos: Estarán compuestos por el gasto variable para cada cliente estimando un coste de un 5% sobre el volumen de ingresos y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales.

- Si se considera que se dispone de un local (posible diversificar ofreciéndolo también como una consulta de dietética y nutrición).

Así, la estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

Un total de gastos fijos mensuales de unos 2.500 €, lo que nos permite estimar el umbral de rentabilidad suponiendo un precio de 25 € la hora por servicio, de al

menos 100 horas mensuales de trabajo, es decir más de 4 horas diarias de entrenamientos personalizados como servicios mínimos.

Estos costes se desglosan de la siguiente manera:

- Costes variables: Los costes variables de la consulta se estiman en un 5% del volumen de los ingresos del mes.

- Alquiler: Para este negocio es necesario contar con un local de unos 50 m2. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local. Para el estudio se ha estimado un precio de 400 €.

- Suministros, servicios y otros gastos: Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono, Internet. También se incluyen servicios y otros gastos (productos de limpieza, consumo de bolsas, etc.). Estos gastos se estiman en unos 100 € mensuales.

- Gastos comerciales: Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 100 € mensuales.

- Gastos por servicios externos: En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría así como el coste mensual por el alojamiento de la web. Estos gastos serán de unos 115 € mensuales.

- Gastos de personal: En los gastos de personal vamos a considerar que la plantilla de la empresa se haya formada por: Gerente (Emprendedor Autónomo) 1.500 € dado de alta en el Régimen general de la Seguridad Social como autónomo. Estará a tiempo completo.

- Otros gastos: Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 1.200 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 100 €.

- Amortización: Se ha estimado en unos 3000 € anuales que se corresponden con inversiones en adecuación del local, mobiliario, y equipos, y gastos de establecimientos con distintos porcentajes según ley.

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad. Y se estima en 8.000 €.

Plan de Empresa



Desembolso Inicial €	
Adecuación del local	8.000
Maquinaria y equipos	4.000
Stock inicial	100
Licencias	1.500
Gastos de establecimiento	2.000
IVA soportado	5.000
Circulante inicial	8.000
Total	28.600

Plan de Empresa	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	30.000	40.000	50.000
Costes variables	1.500	2.000	3.000
Costes de personal	18.000	19.000	20.000
Costes de suministros y servicios	1.000	1.100	1.200
Gastos de local y mantenimiento	6.000	6.500	7.000
Gastos comerciales	1.200	1.300	1.400
Amortizaciones	2.600	2.600	2.600
Resultado:	-500	7.500	14.800

Area mínima típica: 50.000 habitantes

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

www.andaluciaemprende.es

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

