

MY COACH

INFORME EJECUTIVO

STALY ANDRÉS ARDILA DAZA
ALVARO FELIPE CRUZ MESA

Investor Deck – Proyecto de emprendimiento para optar el título de
PROFESIONALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Directores

CLAUDIO ALBERTO MORENO LÓPEZ

Ing. Automatización

PAOLA MARCELA REYES RODRIGUEZ

FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C
2024

DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro
Dr. Mario Posada García Peña

Consejero Institucional
Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Vicerrectora Académica
Dra. Maria Fernanda Vega de Mendoza

Vicerrector Administrativo y Financiero
Dr. Ricardo Alfonso Peñaranda Castro

Vicerrectora de Investigaciones y Extensión
Dra. Susan Margarita Benavides

Secretario General
Dr. Jose Luis Macias Rodriguez

Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carlos Mauricio Veloza Villamil

Directora del Programa de Negocios Internacionales
Luz Rocio Corredor



NEGOCIOS INTERNACIONALES



MY COACH
ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO A DOMICILIO

MY COACH

Empresa deportiva dedicada a brindar servicio de clases personalizadas en zonas verdes aledañas a conveniencia del cliente con énfasis en fútbol para campeones de 5 años hasta 17 años



**Fundación
Universidad de América**



MISIÓN

Contribuir en el mejoramiento psicomotriz y mental de cada uno de nuestros alumnos.



VISIÓN

Ser la marca de entrenamientos personalizados enfocado al fútbol más grande del país.

PROBLEMA A RESOLVER



Al tratar de solucionar un problema que va ligado a los buenos hábitos y la salud física en los rangos de edad mencionados anteriormente, se considera que es un problema importante para la sociedad.

Inicialmente, hablando del servicio prestado a niños y jóvenes, es necesario conocer a los actores involucrados y los hijos, pero ¿Por qué los padres? Los niños acumulan gran cantidad de energía que usualmente no saben emplear de manera tal que represente un beneficio para ellos, puesto que no saben cómo hacerlo correctamente, y sus padres, quienes son los encargados de brindarles una correcta crianza, muchas veces se encuentran ocupados trabajando con el fin de brindarles todo lo necesario para que tengan un gran futuro, lo cual les imposibilita el correcto proceso de desarrollo y aprendizaje con sus pequeños.

Actualmente se vive en una época digital donde la salud y responsabilidad de los niños puede estar en un gran riesgo, puesto que, la actividad física que los niños llevan a cabo es poca y su compromiso muchas veces es bajo al no encontrar una motivación. Esto resultando en problemas como:

- Ocio.
- Malos hábitos.
- Sedentarismo por falta de actividad física.
- Salud mental.
- Mayor riesgo de acercamiento a cualquier tipo de vicio.



Ansiedad: Según la Universidad de Chile «El ejercicio también actúa como un tratamiento natural y eficaz contra la ansiedad. Alivia la tensión y el estrés, aumenta la energía física y mental, y mejora el bienestar, igualmente mediante la liberación de endorfinas».

Depresión: Se conoce que el ejercicio reduce la neuroinflamación y que pacientes que padecen de trastorno depresivo mayor cuentan con moléculas proinflamatorias, como el factor de necrosis tumoral alfa, y las interleuquinas. Adicionalmente el ejercicio trae consigo beneficios como el sentimiento de bienestar, calma y felicidad.

TDAH: Practicar cualquier tipo de actividad que requiera actividad física aumenta los niveles de dopamina, norepinefrina y serotonina, fortaleciendo respuestas cognitivas al cerebro y controlando impulsos.

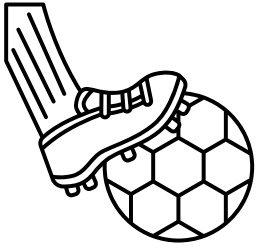
(Universidad de Chile, 2021)

Adicionalmente, el sedentarismo y la inactividad física son los principales factores de riesgo que se pueden modificar para mejorar las condiciones de vida; sin embargo, en Bogotá, cinco de cada diez mujeres y cuatro de cada diez hombres mayores de 18 años no realizan actividad física.

CLIENTE OBJETIVO

Acudiente (padres, abuelos, hermanos, tíos, entre otros) que tengan a su campeón(a) en escuela de formación de fútbol, a su vez que dispongan de poco tiempo para criar a su campeón(a) y posean un estrato socioeconómico alto para permitirse pagar por el desarrollo físico motriz personalizado de su campeón(a). Él campeón o campeona debe tener una edad entre 5 a 17 años.





PROPUESTA DE VALOR

Entrenamiento personalizado a domicilio con énfasis en fútbol a campeones con edades entre 5 a 17 años, que tengan como objetivo mejorar sus hábitos y capacidades físicas, técnicas y psicológicas para un óptimo desarrollo competitivo en este deporte.

La idea de negocio resuelve todos los problemas relacionados con parte de la formación de los niños, niñas y jóvenes, ya que busca ayudarlos a generar hábitos de vida saludables, potenciar su condición física, psicológica y mental. Asimismo, alejarlos de problemáticas sociales a las cuales se encuentran expuestos en su diario vivir.

A pesar de que muchos padres de familia llevan a sus hijos a centros deportivos para explotar todo su potencial, mejorar su salud, eliminar tiempo de ocio, entre otras grandes problemáticas, los niños, niñas y jóvenes siempre van a requerir tiempo de acompañamiento extra, puesto que al estar en etapa de aprendizaje, cada momento que ellos pasan de su vida absorben lo que ven y quieren ponerlo en práctica sin saber muchas veces qué tipo de enfoque le están dando, sin darse cuenta a su vez, que esto podría estarles perjudicando su óptimo desarrollo integral.

Al tratarse de una empresa con un gran equipo de trabajo especializado en cada área, genera más respaldo y dedicación para hacer un excelente trabajo para el cliente que se le presta el servicio. Por otro lado, al poseer un sistema de entrenamiento personalizado a domicilio, da solución a la poca oferta de este servicio de entrenamiento personalizado con énfasis en fútbol.



Domicilio



Tiempo



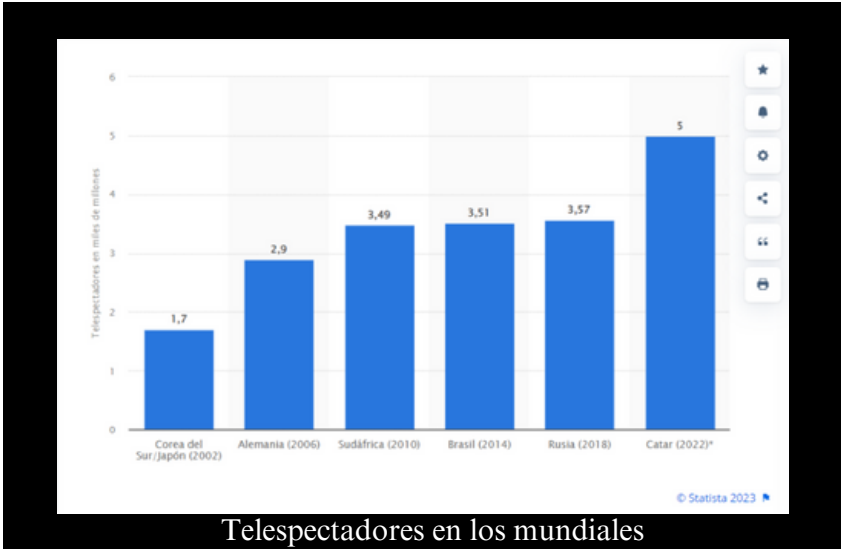
Salud y bienestar



Empleos nuevos generados

TENDENCIAS

- Gran posicionamiento del deporte en el mundo (3.500 millones de seguidores)
- 497 clubes de fútbol en el 2023 según IDRD en Bogotá.
- Aumento constante en seguidores del deporte.
- Deporte más popular en Colombia



APRENDIZAJES Y RETOS

Tareas	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Estudio de problemáticas	[Barra azul]					
Creación de planes // introducción a Kennedy	[Barra azul]					
Primera clase de entrenamiento.	[Barra azul]					
Creación nuevos planes // Entrenamiento a pareja // Capacitación	[Barra azul]					
Marlon toma la pareja // Asesoría brindada por Brayan Guerrero	[Barra azul]					
Total para Marlon // Informe semanal // 6 campeones para diciembre // Asesoría por David Zapata	[Barra azul]					



TAMAÑO DEL MERCADO

El tipo de clientes de My Coach son personas que estén interesadas en llevar a cabo un entrenamiento personalizado enfocado al fútbol en zonas verdes aledañas a su domicilio para sus campeones de 5 a 17 años. A partir de que estemos consolidados en este mercado iniciando por segmentar nuestro público a la localidad de Kennedy, en dónde nuestro barrio inicial será el barrio castilla, seguiremos abarcando cada uno de los barrios de la localidad, posteriormente poder brindar el servicio a toda Bogotá, para así tener una mayor recorrido y reconocimiento y llegar a consolidarnos en las principales ciudades de Colombia.

Como se mencionó anteriormente, se esperará un crecimiento porcentual de la empresa My Coach, en donde se irá abarcando año tras año una nueva localidad, ciudad hasta llegar a abarcar Colombia completamente y así empezar a hacer proyecciones para llegar a crear una empresa internacional.

EQUIPO

El equipo administrativo inicial de My Coach estará conformado por dos estudiantes apasionados a los negocios y por un profesional en el área de ciencias del deporte. .



Staly Ardila

Estudiante de negocios Internacionales encargado principalmente de la generación de valor de la empresa, a partir de información recopilada por bases de datos donde se hablen de las principales problemáticas para proponer soluciones en los planes ofrecidos por la empresa. Por otro lado, encargado de la parte financiera de la empresa.



Alvaro Cruz

Estudiante de negocios Internacionales encargado principalmente de captar el valor, gestionando prospectos con el fin de llevar a cabo la venta del servicio y generar estrategias de venta de acuerdo con los datos obtenidos por interacciones. Adicionalmente, brindar asistencia a Staly en los temas financieros.



Daniel García

Profesional en ciencias del deporte. Cuenta con experiencia de 6 años en el ámbito profesional, como lo son en áreas de entrenamiento deportivo enfocados al fútbol en niños, tanto en clubes de formación como dictando entrenamiento personalizados. Él estará encargado de la creación de valor mediante los recursos que se dispongan.

Experiencia

- Entrenador deportivo con énfasis en fútbol formativo con niños de 5 a 15 años siendo entrenador y formador en el desarrollo de habilidades y psicomotricidad.
- Asistente técnico y mecánico de las Selecciones Bogotá y Cundinamarca de Rugby en silla de ruedas, deporte para personas en condición de discapacidad.
- Participación en juegos para nacionales Bolívar 2019 (2 años).
- Entrenador y formador deportivo en Asociación colombiana de personas con esquizofrenia y sus familias (ACPEF) manejando población con discapacidad psicosocial (2 años).
- Entrenador personalizado independiente con 7 deportistas de diferentes edades entre los 7 y los 18 años.
- Entrenador personalizado independiente en población adulta con énfasis en la salud y la mejora de la composición corporal, instauración de hábitos de vida saludable.

GENERACIÓN DE INGRESOS

La generación de ingresos en la empresa será principal y únicamente por venta de sesiones de entrenamiento personalizado vendidas a nuestros clientes, lo que comprendería:

PLANES MENSUALES

- **Plan básico: 1 sesión semanal**

1 hora 5 minutos por sesión semanal

Cobro 1 jugador: \$50.000 la sesión = mensualidad: \$200.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$40.000

Cobro 2 jugadores: \$90.000 la sesión = MENSUALIDAD: \$360.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$160.000

- **Plan intermedio: 2 sesiones semanal**

2 horas y 10 minutos semanales.

Cobro 1 jugador: \$95.000 por dos sesiones semanales = \$380.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$60.000

Cobro 2 jugadores: \$160.000 por dos sesiones semanales =
MENSUALIDAD: \$640.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$240.000

- **Plan avanzado: 3 sesiones semanal**

1 hora y 5 minutos = 3 horas y 15 minutos semanales

Cobro 1 jugador: \$140.000 por tres sesiones semanales = \$560.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$80.000

Cobro 2 jugadores: \$270.000 por tres sesiones semanales =
MENSUALIDAD: \$960.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$360.000

- **Plan total crack: 4 clases semanales**

1 hora y 5 minutos = 4 horas y 20 minutos semanales

Cobro 1 jugador: \$184.000 por cuatro sesiones semanales = \$736.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$96.000

Cobro 2 jugadores: \$360.000 por cuatro sesiones semanales =
MENSUALIDAD: \$1.440.000
Excedente luego de pago a entrenador: \$640.000



MODELO DE PRICING

El modelo para implementar en un futuro es el CPC, ya que brinda a My Coach la posibilidad de darse a conocer de una manera efectiva y económica, ya que la modalidad CPC permite crear anuncios personalizados de acuerdo con el público objetivo y el costo es generado cuando la persona hace clic en el anuncio, lo cual es positivo puesto que si da clic es porque el servicio le generó interés brindando prospectos con una gran posibilidad de compra.

Se cuenta con un ticket promedio de \$370.000, ya que en estos meses transcurridos se ha vendido un total de \$740.000 a dos clientes, se considera que este servicio es un servicio de high ticket porque su precio es de alto costo y valor. Por otra parte, al tratarse de un servicio de entrenamiento personalizado se entiende que sea un producto high ticket puesto que brinda grandes beneficios en la salud física, mental, psicológica, motriz, entre otros.

Equipo por profesor

Este tipo de negocio no cuenta con algún tipo de inversión para planta y equipo por la modalidad de negocio con la que se cuenta, sin embargo, si es necesario realizar una inversión inicial por cada profesor, siendo un total de \$362.200 c/u. Esta inversión le brinda al profesor el equipo necesario para llevar a cabo las clases personalizadas y dotación.

Equipo de trabajo:

- 12 platillos
- 6 aros
- 2 balones #3 y #4
- 6 conos pequeños opcional
- 1 juego Bandas cerradas
- 1 bandas abiertas
- 1 bases inestables
- 1 escalera de coordinación

Dotación:

- Gorra
- Chaqueta cortavientos



APROXIMACIÓN AL MERCADO

La captación de clientes se llevará a cabo mediante redes sociales, para esto se está generando contenido de calidad con clientes actuales con el fin de tener una red social atractiva para los prospectos, inicialmente el crecimiento de las redes sociales se lleva a cabo bajo modalidad SEO con el objetivo de generar mayor confiabilidad al cliente y suplir la demanda actual, al momento de contar con una red social y equipo de trabajo estructurado se llevará a cabo un crecimiento SEM para estar preparados y suplir la nueva demanda generada al llevar a cabo una pauta publicitaria.

Actualmente se cuenta con un promedio mensual de dos prospectos, al momento de estar preparados para un crecimiento bajo modalidad SEM, se llevará a cabo bajo el pago CPC, ya que como se mencionó anteriormente brinda a My Coach la posibilidad de darse a conocer de una manera efectiva y económica, teniendo la posibilidad de aumentar este promedio.

Otra captación serán los clientes recolectados por outbound, para esto se planea la asistencia a eventos deportivos relacionados al fútbol, búsqueda de clientes con perfiles acorde al modelo de negocio y búsqueda de clientes que tengan impacto en la generación de estos mismos, por ejemplo, un deportista que adquiera el servicio para su hijo. Para el tráfico, se llevará a cabo por Instagram para WhatsApp

Para ello se definió el siguiente embudo de conversión:

Primer contacto
Direccionamiento a WhatsApp
Explicación de servicios
Envío de propuesta de servicio
Concreta
No concreta



COMPETENCIA



**Escuelas
de fútbol**



**Entrenadores
personalizados**

Actualmente en la ciudad de Bogotá no es común ver a una empresa deportiva que se dedique a brindar clases personalizadas enfocadas al fútbol, las cuales consisten en llevar a cabo dichas sesiones de entrenamiento en zonas verdes aledañas al lugar de conveniencia del cliente. Si bien existe actualmente profesores que llevan a cabo dichas clases, estos no suelen contar con:

Disponibilidad horaria para llevar a cabo las sesiones.

Suficiente mano de obra.

Confiabilidad / Garantías en cumplimiento de entrenamientos.

Según información recopilada por la trayectoria profesional en ciencias del deporte, Daniel García, a un entrenador no le es posible llevar a cabo varias sesiones de entrenamiento a diferentes clientes que solicitan el servicio, ya sea porque su horario no le es posible o por la gran cantidad de clientes que se pueden presentar. Esto tiene como consecuencia que la necesidad del mercado no se pueda aprovechar al máximo y se pierdan clientes.



ASPECTOS FINANCIEROS

Según los datos obtenidos en este tiempo, se realizan los siguientes supuestos:

Supuestos macroeconómicos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación	11%	10%	8%	7%	7,20%
DTF	13%	11%	9%	7%	6,80%
Precio del dolar	4350	4400	4450	4500	4550
Salario promedio (Transporte)	\$ 8.640.000,00	\$ 9.504.000,00	\$ 10.264.320,00	\$ 10.982.822,40	\$ 11.773.585,61
Costo Salarial total empleado (ARL)	\$ 8.880.000,00	\$ 9.768.000,00	\$ 10.549.440,00	\$ 11.287.900,80	\$ 12.100.629,66
Impuesto de renta	35%	35%	35%	35%	35%
Inversion inicial x profesor	\$ 362.200,00	\$ 398.420,00	\$ 430.293,60	\$ 460.414,15	\$ 493.563,97
Ventas anuales	\$ 13.200.000,00	\$ 14.520.000,00	\$ 15.681.600,00	\$ 16.779.312,00	\$ 17.987.422,46

CRECIMIENTO	Supuestos					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	N/A	\$ 13.200.000,00	120%	116%	61%	79%
Ingresos recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos No recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Financieros	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo Laborales	N/A	\$ 8.880.000,00	\$ 19.536.000,00	\$ 42.197.760,00	\$ 67.727.404,80	\$ 121.006.296,58
Inversion inicial x profesor	N/A	\$ 724.400,00	\$ 796.840,00	\$ 1.721.174,40	\$ 2.762.484,91	\$ 4.935.639,71
Gastos Administrativos como % de las ventas	N/A	10%	10%	10%	10%	10%
Gastos Ventas como % de las ventas	N/A	7%	7%	7%	7%	10%
Inversion en desarrollo del proceso	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de intereses	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos Recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos NO Recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Inicial	\$ 724.400,00	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Tasa de Descuento		0%	0%	0%	0%	0%

Actualmente My Coach cuenta con ventas promedio al mes de 3 planes con un costo promedio de \$370.000. Asimismo, se cuenta con una tracción positiva ya que cuenta con un aumento progresivo con respecto a sus ventas, obteniendo en el año ganancias estimadas de \$700.000 y tasa de recompra del 100%, por otra parte, se cuenta con ingresos de calidad ya que no son volátiles, obteniendo incrementos constantes como se puede observar en la siguiente figura:

Ingresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas esperadas	N/A	\$ 13.200.000,00	\$ 29.040.000,00	\$ 62.726.400,00	\$ 100.675.872,00	\$ 180.209.810,88
Ingresos recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos no recurrentes	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Financieros	N/A	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	N/A	\$ 13.200.000,00	\$ 29.040.000,00	\$ 62.726.400,00	\$ 100.675.872,00	\$ 180.209.810,88
Egresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos laborales		\$ 8.880.000,00	\$ 19.536.000,00	\$ 42.197.760,00	\$ 67.727.404,80	\$ 121.006.296,58
Inversion inicial x profesor		\$ 724.400,00	\$ 796.840,00	\$ 1.721.174,40	\$ 2.762.484,91	\$ 4.935.639,71
Administrativos		\$ 1.320.000,00	\$ 2.904.000,00	\$ 6.272.640,00	\$ 10.067.587,20	\$ 18.020.981,09
Gastos de Ventas		\$ 924.000,00	\$ 2.032.800,00	\$ 4.390.848,00	\$ 7.047.311,04	\$ 18.020.981,09
Inversiones en capex		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de intereses		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos recurrentes		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos NO recurrentes		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos		\$ 11.848.400,00	\$ 25.269.640,00	\$ 54.582.422,40	\$ 87.604.787,95	\$ 161.983.898,46
Inversión Inicial	-\$ 724.400,00		0			
Flujo de caja antes de financiación e impuestos	-\$ 724.400,00	\$ 1.351.600,00	\$ 3.770.360,00	\$ 8.143.977,60	\$ 13.071.084,05	\$ 18.225.912,42
Pago de capital de la financiación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de caja antes de impuestos	-\$ 724.400,00	\$ 1.351.600,00	\$ 3.770.360,00	\$ 8.143.977,60	\$ 13.071.084,05	\$ 18.225.912,42
Pago de Impuestos		\$ 473.060,00	\$ 1.319.626,00	\$ 2.850.392,16	\$ 4.574.879,42	\$ 6.379.069,35
Flujo de caja después de financiación e impuestos		\$ 878.540,00	\$ 2.450.734,00	\$ 5.293.585,44	\$ 8.496.204,63	\$ 11.846.843,07
VPN	\$ 28.241.507,14					
TIR		18%				

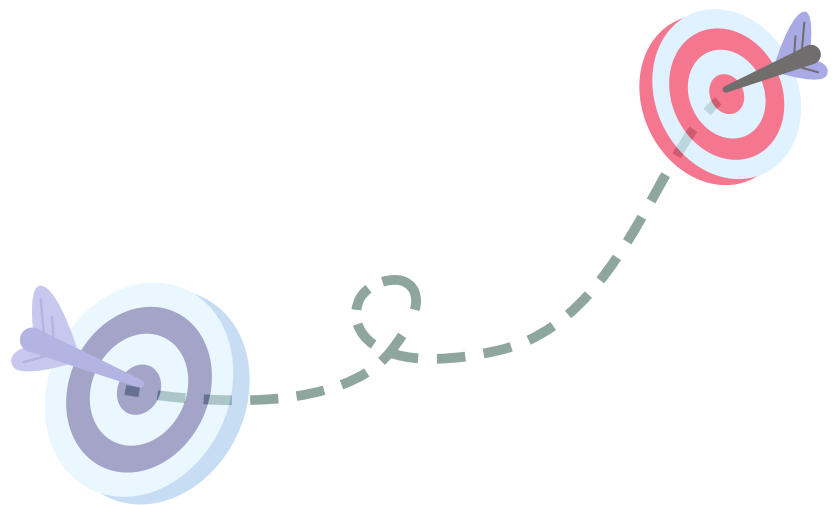
Realizando un promedio de clientes y ventas actuales se conoce que al mes se obtiene un promedio de 3 clientes al mes realizando adquisición de un valor promedio del producto de \$367.000, obteniendo de esta manera un GMV de \$1.100.000 para obtener así un resultado de 13.200.000 al año. Finalmente, cabe resaltar que al no necesitar una solicitud de préstamo e inversión adicional además de la inicial no se genera costo extra para la empresa lo que permite que se de este tipo de resultado.

My Coach cuenta con un gran potencial como se mencionó anteriormente, esperando para el año dos un crecimiento de aproximadamente el 120% en sus ventas si se tiene en cuenta que es una proyección de ventas en la que un profesor lleva a cabo el manejo de 3 planes mensuales como se ha presentado actualmente, se estima este resultado teniendo en cuenta que el contrato manejado con los entrenadores es por servicios, es decir su servicio es pagado por el mismo y las utilidades se emplean para compra de equipos, en un futuro publicidad, entre otros.

Actualmente, My Coach no ha llevado a cabo pago de publicidad, dándose a conocer únicamente gracias al voz a voz por lo que no se cuentan con costos relacionados a la venta del servicio ya que los prospectos generados son sin costo y han contado con una tasa de compra del 100%.

MAPA DE RUTA

- 2024: Visibilización de My Coach en redes sociales.
- 2025: Empresa de entrenamiento deportivo personalizado líder en Bogotá.
- 2025-2: Creación de servicios de valor añadido a los planes existentes.
- 2027: Presencia en principales ciudades de Colombia



TAMAÑO DE LA INVERSIÓN

Inicialmente My Coach necesitó una inversión baja en términos económicos, ya que al estar en proceso de tanteo de mercado y pruebas piloto en este tercer cuatrimestre del año, la inversión inicial fue de \$1.000.000 que se ha destinado a las herramientas de trabajo de dos profesores para dictar sus entrenamientos personalizados por un valor de \$212.200c/u, es decir un total de \$424.000, adicionalmente se realizó otra inversión de \$300.000 para gorras y chaquetas de la marca, lo que da un total de \$724.400 contando actualmente con un excedente de \$275.600 para inversiones futuras.

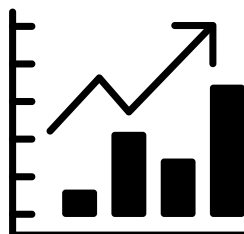
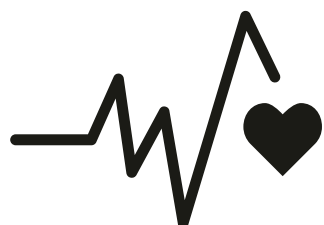
Al ser una empresa que genera ganancias por cada servicio, ya que los costos generados en este tipo de servicio son cubiertos de manera inmediata brindando margen de utilidad para My Coach, no es necesario una gran cantidad de capital para mantener la empresa. Gracias a los tipos de planes mensuales de cobro anticipado que ofrece My Coach, el capital que ingresa a la empresa, se irá direccionando a todos los gastos generados por los servicios prestados.

VENTAJAS DE MY COACH

My Coach cuenta con una gran ventaja competitiva frente a los entrenamientos comunes que se dan en la ciudad actualmente. Una de las principales razones que nos diferencia del mercado actual, es la gran oportunidad de que el entrenamiento sea llevado hasta lo más cerca del lugar a conveniencia del cliente, solucionando así varios problemas que traen consigo la falta de tiempo.

Por otro lado, se contempla el seguimiento y acompañamiento que My Coach le brindará al cliente, ya que el mercado de entrenamiento personal enfocado al fútbol que se da en la capital es manejado normalmente por un entrenador reconocido que tiene sus clientes independientes, lo cual impide que en caso de que el entrenador no pueda asistir, el cliente perdería una de sus clases en la fecha estipulada. My coach, al ser una empresa consolidada y contar con un gran equipo de trabajo, prevé este tipo de situaciones y le da pronta solución gracias a su gran equipo de trabajo, en el caso de imposibilidad de asistencia de un entrenador, la empresa se encargará de programar otro entrenador para dar cumplimiento al entrenamiento programado y no retrasar el proceso que lleva el jugador.

Estas problemáticas y algunos valores agregados como los son: creación de planes mensuales, asistencias de entrenadores para dar una mejor valoración de jugador, informes mensuales que se dan al cliente del progreso del jugador, seguimiento constante al proceso que lleva el jugador, entre otros, posicionarán a My Coach como la principal empresa de personalizados a domicilio enfocada al fútbol para campeonas y campeonas de 5 a 17 años.



ODS

My Coach trabajará con dos importantes objetivos de desarrollo sostenible: el ODS 3 (Salud y bienestar) y el ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), planteados por la Asamblea General de las Naciones Unidas. Se trabajarán de la siguiente manera:

Salud y bienestar: Al dedicarnos a la actividad física, contribuiremos al mejoramiento integral de nuestros clientes, por medio de buenas prácticas deportivas, influyendo en su salud física, motriz y mental.

Trabajo decente y crecimiento económico: My Coach brinda a su equipo un trabajo con condiciones laborales favorables, oportunidad de crecimiento profesional y una buena remuneración económica por sus servicios, teniendo la capacidad de recibir más de \$2.560.000 al mes por un trabajo de medio tiempo, con un total de solo 20 horas semanales de trabajo. Por otra parte, al tratarse de un proyecto con gran potencial y buena reacción en el mercado, a medida que My Coach obtenga mayor crecimiento asimismo crecerán las ofertas laborales y los profesores obtendrán mayores ingresos por un trabajo digno.