



PRESENTADORES:  
DIEGO REYES, YIZETH CARDENAS

# "STAY FIT AT HOME"

GOODSHIP



# SOBRE GOODSHIP



Somos una tienda de comercio electrónico, que cuenta con un portafolio amplio de productos y novedosos en el medio fitness. Brindamos entrega de productos a nivel nacional y contamos con una pasarela de pagos extensa.

## ¿Qué ofrecemos?

- Productos deportivos a la vanguardia del mercado
- Precios competitivos
- Vida saludable
- Comodidad
- Tips fit para usuarios en redes sociales

# CATEGORIAS



Suplementos

285%



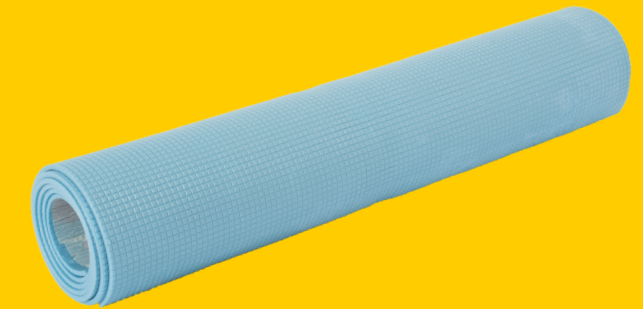
Equipamento  
deportivo

154%



Bandas

134%



Mats

99%

Según mercado libre estas son las categorías más vendidas



# PROPUESTA DE VALOR

Busca crear un valor de marca con identidad propia y darle al cliente la posibilidad de ejercitarse desde cualquier lugar sin altos costes de inscripción, aforo, contagio y dificultad de respirar con el tapaboca.



**Ahorrar tiempo y dinero**

Sin ir al gym y en la comodidad del hogar.



**Cuidado y precaución**

Cuida tu figura sin arriesgarte del contagio COVID-19 ni aforo.



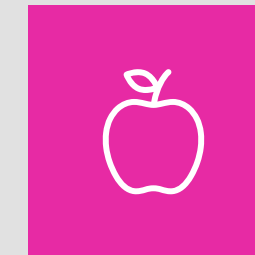
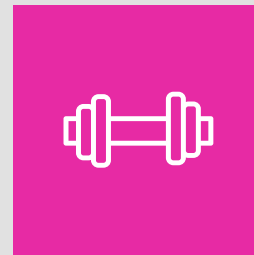


# VENTAJA COMPETITIVA

## E-COMMERCE

Contamos como canal de venta con un e-commerce que optimiza los procesos de interés, compra y envío a nuestros clientes. Así mismo encuentran un blog con contenido de valor.

# COMPORTAMIENTO DEL MERCADO



## Incremento ventas

Las ventas en línea aumentarán más de **300%** en la región, a raíz de la pandemia. Se movieron \$66.765 millones de USD en el año 2020.

## Confinamiento

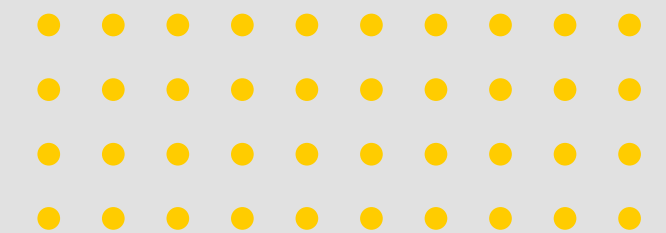
En marzo comienza el aislamiento preventivo cerca del **80%** de los negocios cerraron incluyendo gimnasios y centro deportivos aumentando la necesidad de compra online.

## Vida fitness

A raíz del confinamiento la necesidad de ejercitarse fue una oportunidad de negocio debido al sedentarismo, aumentando **59%** las compras de elementos de entretenimiento y fitness.

## Tendencia de mercado

Según Mercado Libre, durante el confinamiento las ventas en la categoría fitness aumentaron **187%**, creando una tendencia de mercado potencial.



# TARGET

## GEOGRAFÍA

En las 5 ciudades principales de Colombia, y municipios aledaños, con acceso a internet.

## DEMOGRAFÍA

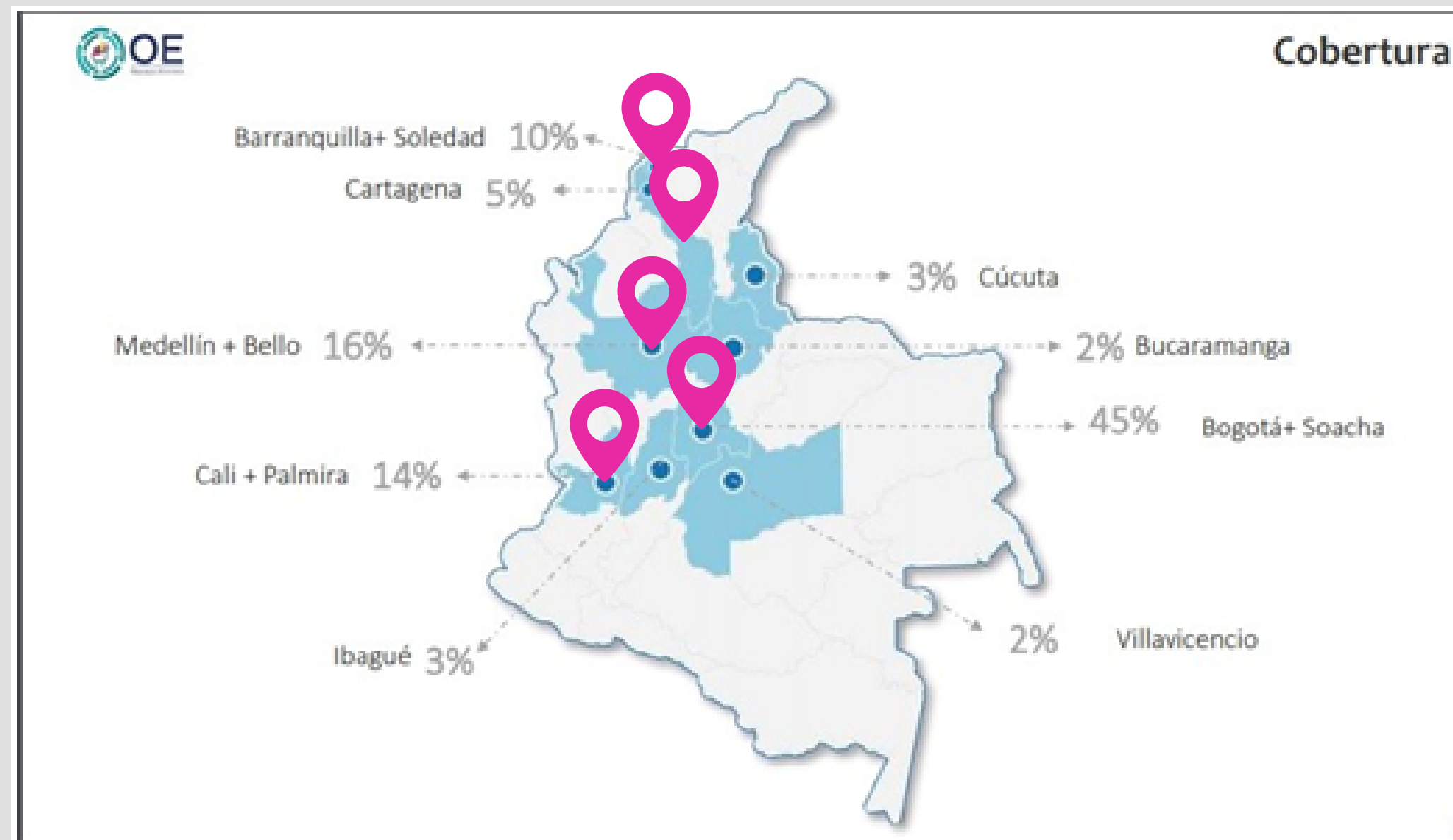
Hombres y mujeres de 18-39 años  
Ingresos superiores a 2 SMLV

## PSICOGRAFÍA

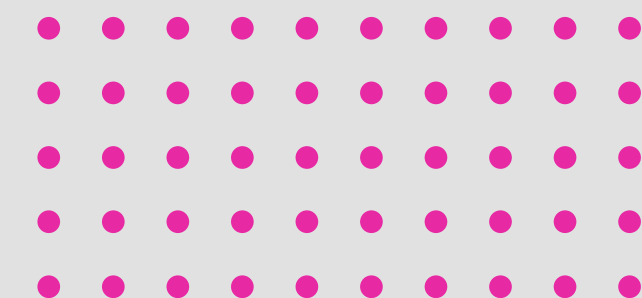
Gusto por la actividad física y necesidad de ejercitarse, bajar de peso y/o subir la masa muscular.



## Cobertura y distribución del e-commerce



Bravo, F. (2020, 28 julio). Distribución y cobertura del e-commerce en Colombia [Gráfico]. Recuperado de <https://www.ecommercenews.pe>



# ESTRATEGIAS



## PRODUCTO



23 ▶ CANVA STORIES

Productos a la vanguardia del mercado, top sellers en el dropshipping.

## PRECIO



23 ▶ CANVA STORIES

Precio psicologico en la web, siempre con descuento, un valor competitivo para llamar la atención.

## CONTENIDO



23 ▶ CANVA STORIES

Marketing digital, contenido de valor (tips) y que aporte al crecimiento de la vida fitness.



# IMPACTO SOCIAL



## PROVEEDOR

## CLIENTE

## EMPLEO



Facilidad de mostrar sus productos y venderlos a través de terceros. Apoyo al empresario Colombiano.

No se expone y ahorra tiempo por comprar en línea. Se optimiza la calidad de vida del comprador.

Muchas personas se ven beneficiadas al hacer parte de este proyecto como colaboradores.



# PERSONALIDAD

- Fuerte
- Imponente
- Desafiante
- Dinámica
- Poderoso
- Prestigio
- Vitalidad

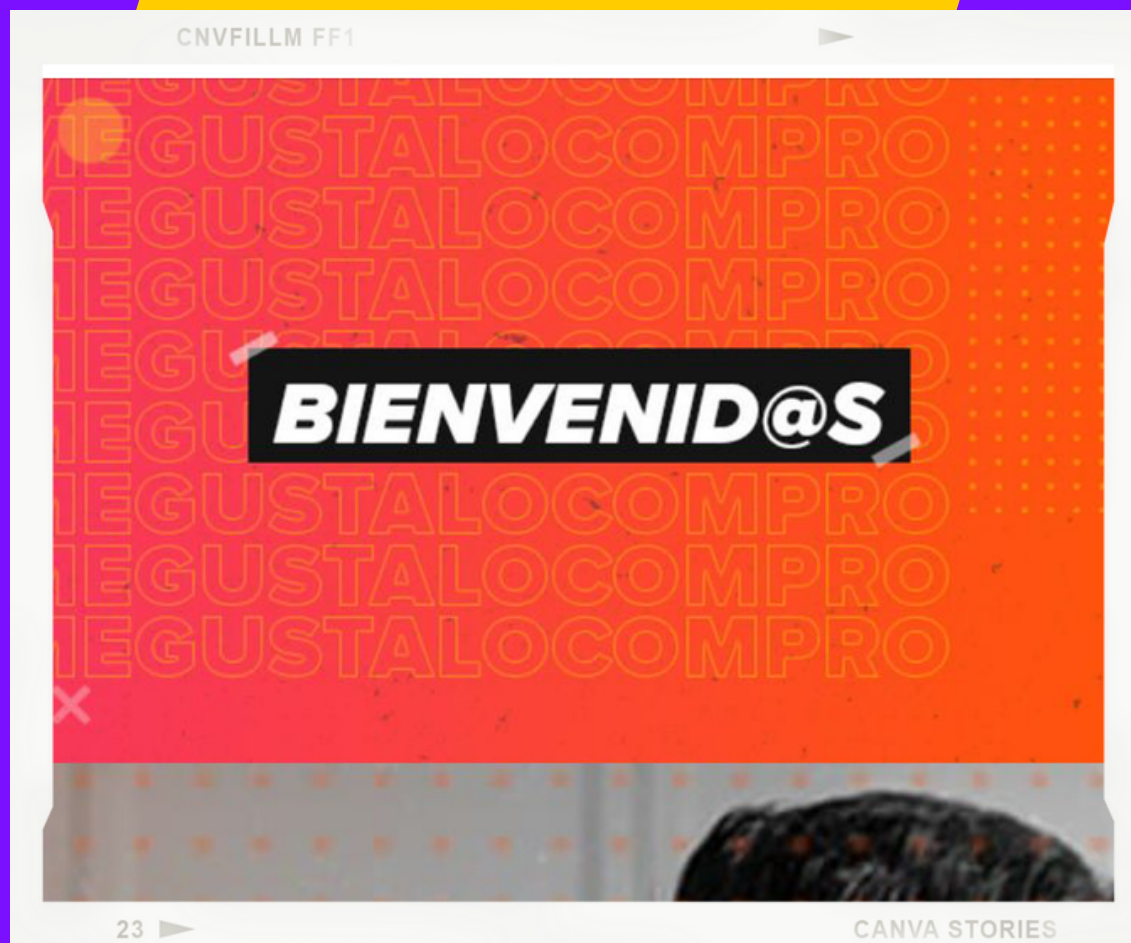
# LOGOTIPO

Representa fuerza y vitalidad, el color negro es neutro y elegante.

Una marca que comunica motivación y pasión por el ejercicio.

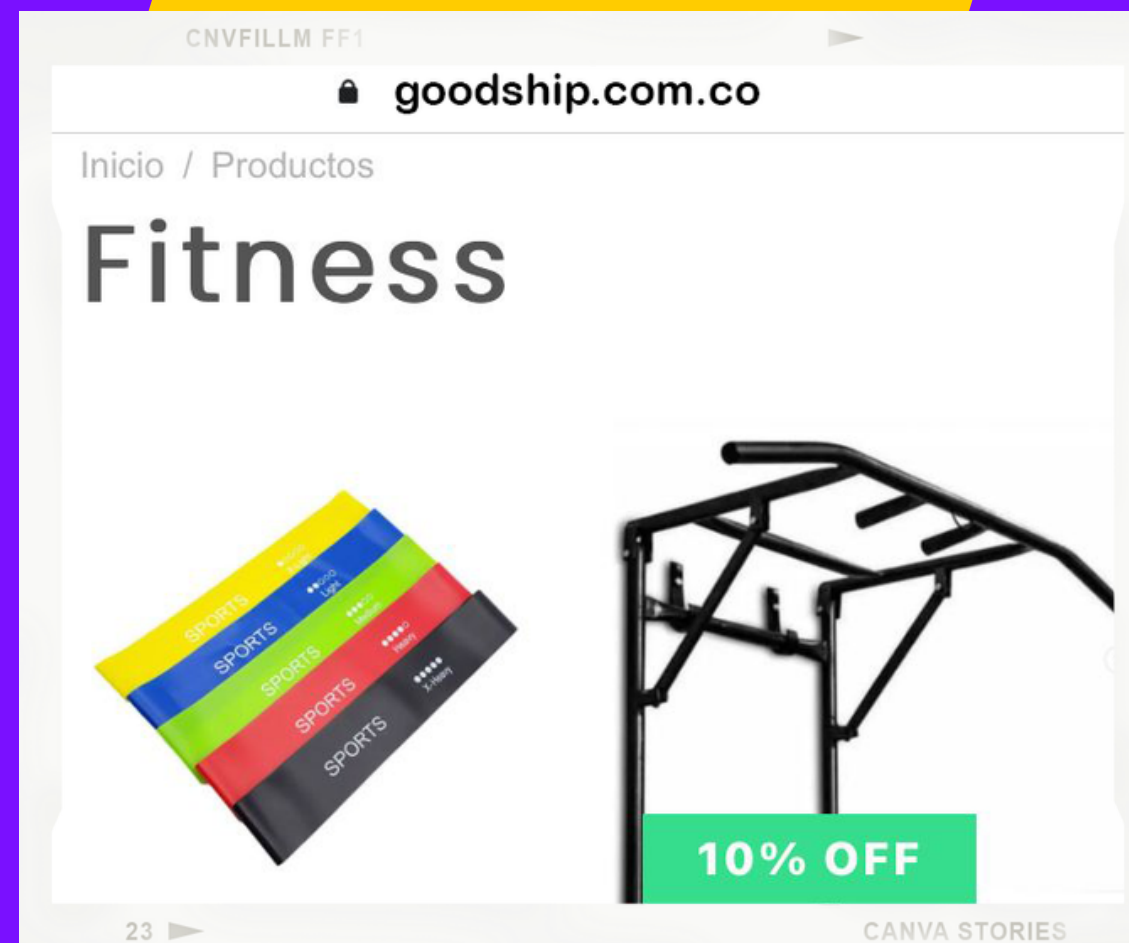
# SITIO WEB

## PROVEEDOR



Facilidad de mostrar sus productos y venderlos a través de terceros. Apoyo al empresario Colombiano.

## CLIENTE



No se expone y ahorra tiempo por comprar en línea. Se optimiza la calidad de vida del comprador.

## EMPLEO



Muchas personas se ven beneficiadas al hacer parte de este proyecto como colaboradores.



# FINANZAS

- 01.** Inversión inicial  
\$31.371.000
- 02.** Inversión propia  
\$12.000.000
- 03.** Financiación a 4 años  
\$14.371.000

## TIR

TASA ESPERADA DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO ES DEL 54%, QUE ES SUPERIOR A LA TIO ESPERADA DEL 30%

**54%**

## VAN

POSITIVO INDICA PROYECTO ES CAPAZ DE VALORIZAR LOS RECURSOS INVERTIDOS EN LOS 5 AÑOS

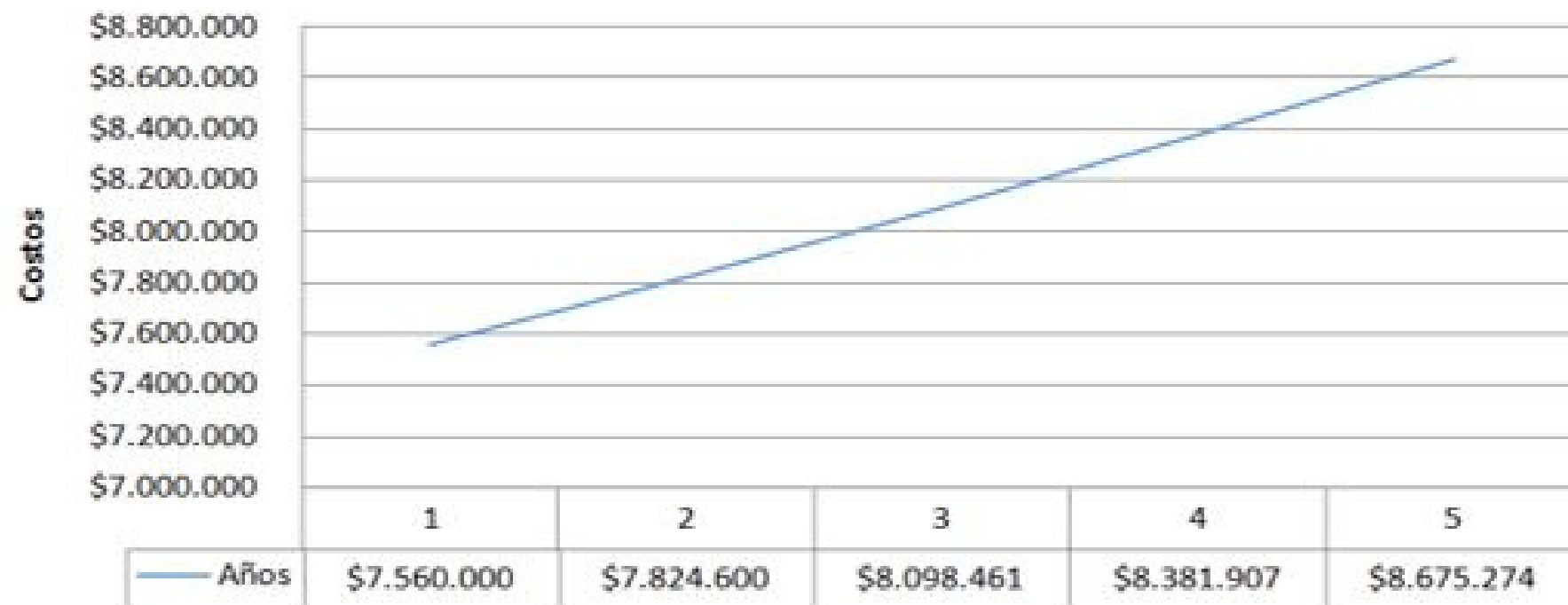
**\$15 M**

EN EL AÑO 3 SE EMPIEZA A RECUPERAR LA INVERSIÓN DANDO UN SALDO A FAVOR DE

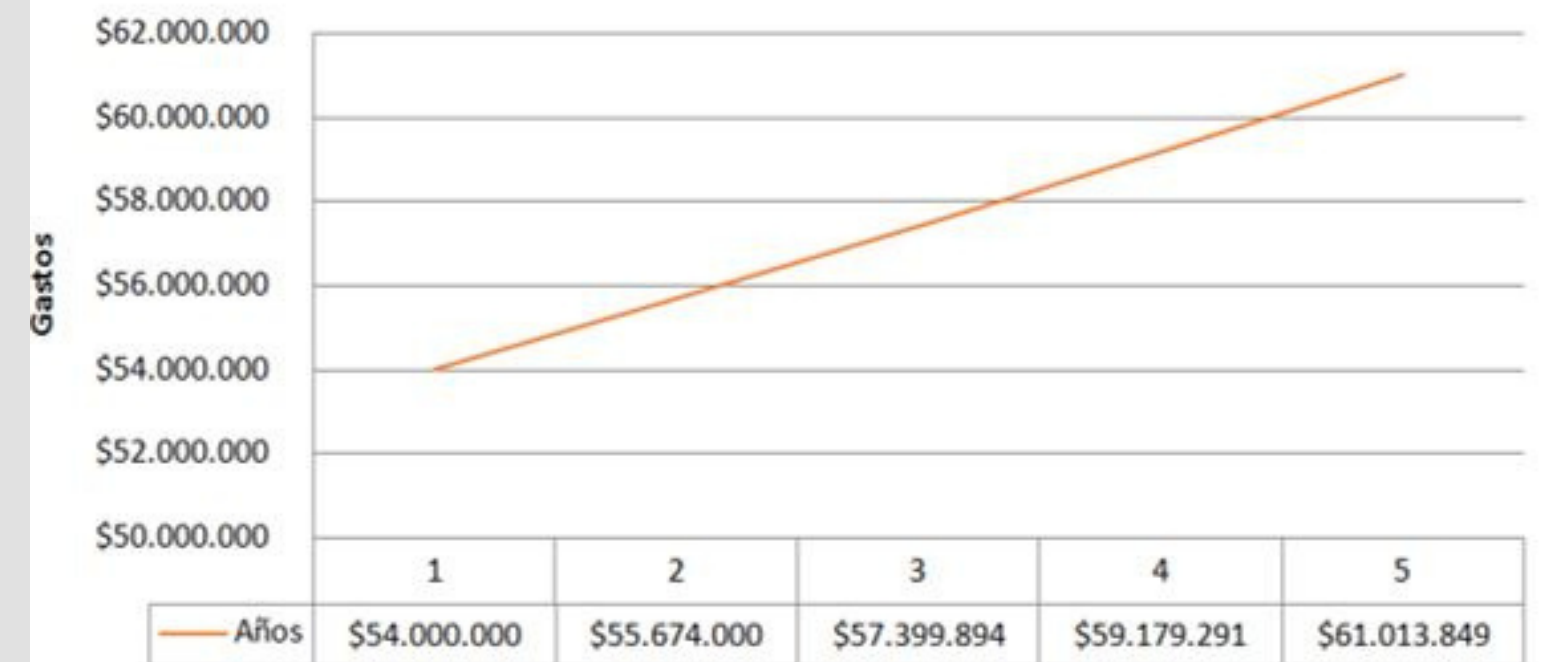
**\$5 M**

# COSTOS Y GASTOS

### Proyección costos



### Proyección de gastos

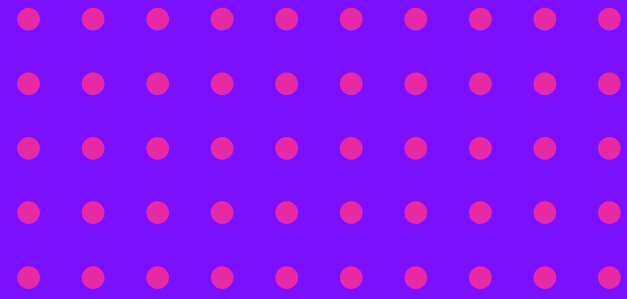


Proyección de costos y gastos anualizados durante los primeros 5 años

# INGRESOS



Ingresos superiores a gastos y costos en la proyección a 5 años



# GRACIAS

GOODSHIP Fitness

