

HOJA DE RUTA

Objeto y finalidad del proyecto

El objetivo del proyecto es hacer accesibles los gimnasios low cost a las personas con discapacidad visual. Al margen de la existencia de gimnasios adaptados, entendemos que cualquier cadena low cost puede implementar unos mínimos cambios que lo hagan accesible para cualquier persona con discapacidad visual facilitando de este modo el acceso en las mismas condiciones a todos. Estos gimnasios son de bajo coste y tienen un gran número de sucursales lo cual permite tener a disposición de las personas con discapacidad visual un gimnasio ser próximo a su domicilio o a su trabajo y con un coste reducido.

Público objetivo en su contexto actual

El público objetivo al que se dirige el proyecto son las personas con discapacidad visual bien sea con una discapacidad total o con una discapacidad moderada. Por ello, también es útil para personas de avanzada edad con problemas visuales. Según los datos que hemos podido recabar tanto de la Fundación ONCE como de la web (webmati.es) en España existe más de 1.000.000 de personas con discapacidad visual de las cuales unas 60.000 personas son ciegas y 940.000 tienen baja capacidad visual. Esto hace que nos estemos dirigiendo a un colectivo muy amplio porque, no solo nos dirigimos exclusivamente a las personas ciegas sino también a todos aquellos que tengan una baja capacidad visual.

Carencias y problemáticas

Las carencias que hemos detectado que se dan a través de la Fundación ONCE y otras fundaciones es que hay muchos deportes que pueden estar adaptados para personas con ceguera o baja capacidad visual sin embargo entendemos que hoy en día ir al gimnasio de manera recurrente más allá de la práctica de otros deportes debe ser accesible para todos.

Soluciones aportadas

Nuestro proyecto toma como base las cadenas de gimnasios low cost ya implantadas en España. Queremos hacer accesible tanto los vestuarios, la sala de máquinas como las salas de actividades dirigidas.

- **Protocolo:** se revisará el protocolo del gimnasio para que el primer día de asistencia al mismo se haga una sesión de acompañamiento para explicar las instalaciones y enseñar al gimnasio y de esta manera permitir la identificación de cada una de las series y de las máquinas a utilizar. Como hemos podido comprobar es habitual que los gimnasios ofrezcan este servicio a sus nuevos socios el primer día de acceso al mismo.
- **APP + QR:** Nuestra solución pasa por implementar un módulo adicional a la app ya existente en las cadenas de gimnasios. La app permite la lectura de códigos QR que previamente hemos colocado en cada una de las máquinas de las salas del gimnasio. La app escanea el código QR y da una explicación por audio de la máquina en cuestión y del modo de usarla.

- **Identificación taquillas en braille:** la identificación de las taquillas se facilita mediante una pegatina en braille.
- **Tablas de ejercicios:** Las tablas de ejercicios se recogen en la app por audio, para poder seguir la rutina adaptada a cada persona.
- **Duchas:** cualquier letrero de interés (por ejemplo, depósitos de gel y champú si los hay) se indicará en braille.
- **Formación:** como servicio opcional, se ofrece una sesión de formación a los personal trainers para que estos puedan a sí mismo ofrecer sus servicios a las personas con baja capacidad visual.
- **Daltonismo.** Otra pequeña adaptación es evitar los colores verde y rojo en los carteles e información escrita que se facilite en el gimnasio.

Actividades prioritarias

Nuestra actividad prioritaria es el desarrollo de la app y la impresión de los códigos QR que permita el fácil acceso de identificación de las máquinas del gimnasio a los usuarios con baja capacidad visual.

Procesos y tiempos

Hemos estimado que el tiempo máximo para desarrollo del proyecto es de 6 meses en total. La primera fase que será el desarrollo de los códigos QR consta de 3 meses para las siguientes actividades: desarrollo de la app, desarrollo del protocolo e impresión de cartelería y pegatinas QR.

Una segunda fase de otros 3 meses para la búsqueda de ayudas y de financiación, así como para la actividad comercial y de distribución. Nuestra idea es comercializar el producto a través de las grandes cadenas de gimnasios low cost ya existentes, incorporándolas en la central de cada uno de ellos y ofrecer nuestro producto directamente a las cadenas ya existentes y mayoritarias.

Expectativas

Nuestra expectativa es poder implantar el producto a la mayor brevedad posible, entendiéndolo que tiene un bajo coste para el gimnasio y fácil. Otra de las ventajas de la implantación de esta mejora, es el atractivo del gimnasio para el colectivo de personas con baja capacidad visual y que además tiene impacto positivo en la reputación de las cadenas junto con el valor social goodwill.

Comunicación y marketing

Entendemos que la publicidad se va a canalizar a través de las fundaciones de apoyo para las personas con discapacidad visual (por ejemplo, Fundación Once) ya que tienen acceso directo a nuestro cliente objetivo. Por otro lado, también se hará publicidad mediante redes sociales generales y específicas (blinkworlds) tanto para nuestro público objetivo como para su entorno y online.

Como los miembros de nuestro equipo van a trabajar en el proyecto y según se indica en las soft skills dominan las redes sociales, la campaña por esta vía tiene un bajo coste para el proyecto (Instagram, Facebook, Twitter..).

Beneficios del proyecto y líneas estratégicas para que se cumplan

Beneficios para la empresa: aumentar el número de usuarios, aumentar el beneficio, dar mayor visibilidad a la cadena y favorecer la imagen reputacional de la empresa. El gimnasio, implementando estas medidas, se hace más atractivo para el público en general, ya que asistir a estos gimnasios se colabora con la inclusión social. Por otro lado, se muestra como un servicio pionero y de referencia.

Beneficios para los usuarios: se les facilita el ponerse en forma y llevar una vida más activa y saludable mediante la práctica deportiva, les permite acceder a una amplia red de gimnasios a nivel nacional y con un coste reducido y ambiente favorece las relaciones sociales y mejora la calidad de vida de nuestro usuario.

Beneficios sociales: la implantación de estas medidas ayuda a romper con los estigmas sociales, promueve una sociedad activa y saludable y facilita la interacción entre todas las personas de cualquier condición.

Financiación: costes de producción, distribución y venta

Para hacer el estudio económico del proyecto, hemos tomado como ejemplo una de las cadenas de gimnasio low cost implantados en España (Altafit). En base a los datos facilitados por esta cadena se han calculados los datos (número de máquinas en un gimnasio, número de taquillas...etc)

COSTES

Desarrollo app: el desarrollo de la app se va a contratar externamente. El coste estimado de este desarrollo es de **2.000 €-3.000 €** (fuente Hiberus).

Impresión en Braille: Por otro lado, necesitamos imprimir en braille distintos elementos. Hemos tomado como referencia los datos de la copistería Puntodis (www.puntodis.com). En la propuesta inicial solo se incluyen los datos básicos de implantación del proyecto que se detallan a continuación. En cualquier caso, se adjunta anexo 1 con detalle de cartelería ampliada.

Taquillas: coste identificación en braille **49,50 € cada 10 taquillas** y otros (set completo).

Identificación de bicicletas de spinning: se identificará el número de bicicletas en braille para poder identificar la bicicleta asignada.

Protocolo: QR para cada tipología de máquina. Las actividades que implican el desarrollo del protocolo se van a asumir internamente (a excepción de la app que ya se ha dicho que contrata externamente).

El análisis de la tipología de máquinas de la cadena, la grabación de la explicación de máquina, los elementos de este y la manera de usarlo se asumen internamente. La colocación de las pegatinas en braille y códigos QR analizando que sean lo más fácilmente accesibles también se asume internamente.

Coste salarial: El equipo se va a dedicar a tiempo parcial a lanzar el proyecto (20% de dedicación) y con el salario mínimo. Adicionalmente a estos ingresos, cuando se obtengan beneficios, se repartirán de manera proporcional entre todos los miembros del

equipo. Igualmente, según se vayan consiguiendo nuevos clientes, se aumentará el porcentaje de dedicación del equipo.

Consideramos que desarrollan las actividades 8 miembros del equipo, con una dedicación del 20% durante un mes. Coste salario mínimo prorrateo de 12 meses x 160%= **2.016 €**.

INGRESOS

Nuestro servicio inicialmente es gratuito para el gimnasio y se cobra por uso. Es decir, por cada usuario que se descargue la app/módulo para la app del gimnasio, se cobrará un importe mes/ trimestre. Se ofrece una actualización anual por contrato cadena. Entendemos que puede ser un 10% del importe de la cuota del usuario. Hay que tener en cuenta que, sin esta opción, el usuario probablemente no accedería al gimnasio, por lo que no es un coste añadido.

Entendiendo que en España hay 48M habitantes de los cuales, según los datos facilitados aproximadamente 1M tienen discapacidad visual, eso supone que cada gimnasio podría aumentar en un 2% su público objetivo. Según la página www.solicom.net el rango de beneficios puede oscilar entre un 10-12%. Por lo tanto, nuestra propuesta es dividir esos beneficios entre el gimnasio y nosotros, de modo que nuestros ingresos serán el 5% de la cuota mensual de cada usuario de nuestra app, es decir si tomamos como cuota 40 € mes, supondría un ingreso de 2 € por usuario/mes.

Tomando como ejemplo la cadena VivaGym, según sus propios datos actualmente en España tienen 60 gimnasios, y en 2022 tenían casi 200.000 usuarios datos de alta. Conforme a estos datos y tomando como público adicional el 2% antes indicado, serían es decir

4.000 usuarios, con una cuota de 2 € mes, es decir unos ingresos de **8.000 € mes.**

Adicionalmente al ingreso por usuario, esperamos obtener ayudas y subvenciones públicas que mejoren la rentabilidad del modelo económico.

Imprevistos y obstáculos que pueden surgir en el proyecto

-Que el personal de los gimnasios no se sienta cualificado para atender a personas con discapacidad visual

-Que la cuota de las personas con discapacidad visual se encarezca respecto al resto (aunque en todo caso sería un precio simbólico de 2 €, como hemos indicado).

-Que, en el gimnasio, con nuestra mejora haya actividades totalmente adaptadas, como la sala de máquinas y el spinning, pero sin embargo otros servicios que ofrezca el gimnasio no sean accesibles para las personas con discapacidad visual (zumba, aerobio...etc)

-Resistencia al cambio

-Que inicialmente haya pocos usuarios

Mercado, competencia y colaboradores

Mercado y competencia: Con el estudio de mercado realizado entendemos que no hay una competencia directa a este servicio. Por la investigación realizada hemos comprobado que La Fundación Once presta apoyo y favorece los deportes, tanto individuales como

colectivos. Sin embargo, no nos consta la existencia de gimnasios low cost adaptados para las personas con discapacidad visual.

Hemos encontrado otros gimnasios adaptados para distintas discapacidades, pero son muy pocos y parecen dar un servicio más reducido.

La competencia directa a estos servicios podrían ser los entrenamientos personales pero su coste es mucho más elevado.

Colaboradores: Esperamos contar con la ayuda de distintos colectivos, Fundación Once, Ayuntamientos, Gobiernos Autonómico y Central y otras entidades.

Anexo 1:

Inventario cartelería braille



precio: entre 17,00 y 18,00 euros



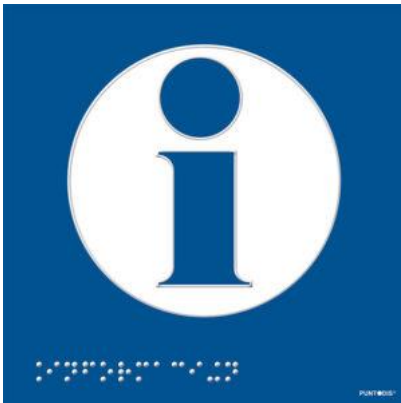
precio: entre 17,00 y 18,00 euros



precio: entre 17,00 y 18,00 euros



precio: entre 17,00 y 18,00 euros



precio: entre : 17,00 y 18,00 euros



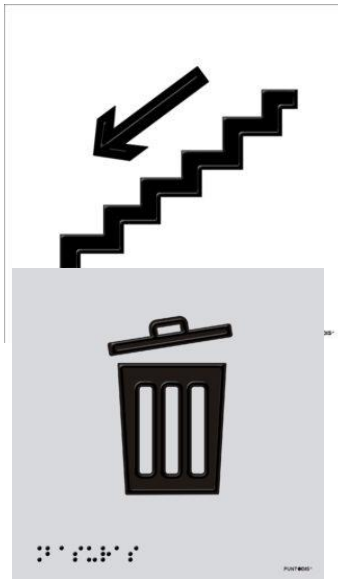
precio : entre 17,00 y 18,00 euros



precio: entre 17,00 y 18,00 euros



precio: 17,00 euros



precio: entre: 17,00 y18,00 euros

precio: entre: 17,00 y 18 ,00 euros



precio: entre : 17,00 y 18,00 euros



precio: entre: 17,00 y 18 ,00 euros



precio: entre: 17,00 y 18,00 euros