

Como objetivo en los tres primeros meses, tenemos pensado que se inscriban en el gimnasio unas 60 personas con el fin de amortizar los gastos. Pero para el segundo año habrá inscritos unos 250 clientes y ya poder sacarle beneficio.

La principal fuente de ingresos son los clientes que pagan mensualmente o anualmente, son el 50% de los ingresos. El 30% serán las clases de fitness (Aerobic, Body pump, Spinning, Aerodance y Pilates). El 20% será la venta de suplementación deportiva y la ropa deportiva.

