

1. RECURSOS CLAVE

Es esencial llevar a cabo un estudio de mercado y un plan de negocios detallado para evaluar la viabilidad de nuestra empresa y asegurarnos de que se están cubriendo todas las necesidades de la población objetivo.

- Personal Especializado:
 - Instructores y entrenadores especializados en actividades físicas adaptadas a las necesidades y limitaciones de la tercera edad.

- Programas de Ejercicios Específicos:
 - Desarrollo de programas de ejercicios diseñados específicamente para personas mayores, teniendo en cuenta su salud, movilidad y nivel de condición física.

 - Montar una empresa de deportes para la tercera edad requiere cuidadosa planificación y consideración de diversos recursos clave.

- Instalaciones Adecuadas:
 - Espacio para Ejercicio: Un lugar con suficiente espacio para actividades como yoga, ejercicios de bajo impacto, caminatas, etc.

 - Equipamiento Específico: Adaptar las instalaciones con equipamiento adecuado para la tercera edad, como bandas de resistencia, pesas ligeras, colchonetas, etc.

- Servicios de Salud y Emergencia:
 - Acceso a Servicios Médicos: Tener acceso rápido a servicios médicos en caso de emergencias.

- Marketing Específico:
 - Estrategias de Marketing Segmentadas: Desarrollar estrategias de marketing que se centren en las ventajas de la actividad física para la tercera edad.

- Entorno Social Agradable:

- Espacio Social: Proporcionar áreas para que los participantes interactúen socialmente antes o después de las clases, fomentando la formación de una comunidad.

- Legal y Administrativo:

- Cumplimiento Legal: Asegurarse de cumplir con todos los requisitos legales y normativas relacionadas con la actividad física para personas mayores.

- Evaluación Continua:

- Sistema de Evaluación: Implementar sistemas de evaluación continua para adaptar los programas según las necesidades cambiantes de los participantes.