



Fase 9: Estructura de costes

1. Costes Fijos

- **Alquiler del local o instalaciones:** Pago mensual del espacio donde operan las áreas deportivas, vestuarios y oficinas.
 - **Salarios fijos:** Personal administrativo, entrenadores contratados a tiempo completo, personal de mantenimiento.
 - **Seguros:** Pólizas de responsabilidad civil, accidentes para usuarios, y seguros de los activos (equipamiento).
 - **Servicios públicos:** Electricidad (especialmente para iluminación y maquinaria como cintas de correr), agua (piscinas y duchas), calefacción o aire acondicionado, internet.
 - **Amortización de equipos:** Coste anualizado de la maquinaria deportiva (pesas, bicicletas, cintas, etc.) y sistemas electrónicos.
-

2. Costes Variables:

- **Materiales desechables:** Toallas, papel higiénico, jabón en duchas, desinfectantes y productos de limpieza.
 - **Mantenimiento de equipos:** Reparaciones o repuestos según el desgaste de las máquinas por el uso intensivo.
 - **Costes de clases personalizadas:** Honorarios de entrenadores freelance o clases grupales específicas (yoga, pilates, spinning).
 - **Publicidad y marketing:** Campañas digitales para atraer nuevos clientes, que varían según las temporadas.
 - **Eventos deportivos o torneos:** Costes asociados a la organización de actividades específicas según la participación de los usuarios.
-

3. Economías de Escala:

- **Más inscripciones, menor coste por cliente:** A medida que aumenta la cantidad de socios, los costes fijos (alquiler, servicios, personal) se diluyen.
- **Optimización del uso de equipos e instalaciones:** Incrementar el número de clases y sesiones grupales para maximizar el uso de recursos ya disponibles.

- **Negociación con proveedores:** Comprar productos al por mayor (toallas, productos de limpieza, repuestos de maquinaria).
-

4. Economías de Amplitud:

- **Servicios complementarios:**
 - Ofrecer actividades adicionales como nutrición, fisioterapia, masajes deportivos, o venta de productos fitness (proteínas, ropa deportiva).
 - Clases especializadas como crossfit, artes marciales, o entrenamiento para deportes específicos (tenis, natación).
- **Uso compartido de instalaciones:**
 - Utilizar las mismas salas o equipos para diferentes actividades en horarios escalonados (por ejemplo, yoga por la mañana, pilates por la tarde).
- **Promociones combinadas:**
 - Ofrecer paquetes que incluyan acceso a varias áreas o servicios (gimnasio, piscina, spa, clases grupales).
- **Marketing y eventos compartidos:**
 - Campañas que promocionen múltiples servicios al mismo tiempo, reduciendo los costes de adquisición de clientes.