

# Resumen Ejecutivo

La app es una aplicación móvil innovadora orientada a poner en contacto a personas que buscan compañeros de gimnasio, utilizando un sistema de matching inteligente basado en objetivos de entrenamiento, nivel físico, horarios, ubicación y preferencias personales. Su propósito es mejorar la motivación, la constancia y la adherencia al ejercicio físico, uno de los principales retos en el ámbito de la salud y el fitness.

## La propuesta de valor

Se basa en una especialización clara en el entorno del gimnasio, diferenciándose de apps fitness generalistas y redes sociales deportivas. La app no solo facilita el encuentro entre usuarios compatibles para entrenar juntos, sino que crea un ecosistema digital integral que combina comunidad, acompañamiento y servicios profesionales.

## Modelo de negocio

El proyecto adopta un modelo freemium escalable, que permite una rápida captación de usuarios y una monetización progresiva:

### **Versión gratuita:**

- Acceso al perfil, matching básico, chat entre usuarios y funcionalidades esenciales para encontrar compañeros de entrenamiento.

### **Servicios premium:**

- Planes de dietas personalizadas adaptadas a objetivos y restricciones alimentarias.
- Scanner alimenticio que analiza productos mediante código de barras o imagen, mostrando valores nutricionales y compatibilidad con la dieta.
- Gestorías online orientadas a profesionales del fitness (entrenadores, autónomos, etc.).

Además, la app incorpora una línea de ingresos por patrocinio, mediante la cual gimnasios y marcas de suplementación pueden promocionarse dentro de la plataforma a cambio de una tarifa. Este patrocinio se articula a través de formatos como pantalla de bienvenida (splash), banners fijos en secciones clave y campañas temáticas, con precios alineados al mercado español de publicidad digital especializada.

## Mercado y oportunidad

Existe un vacío competitivo en el mercado español y europeo de aplicaciones centradas exclusivamente en el matching de compañeros de gimnasio. El crecimiento sostenido del mercado de fitness digital y bienestar, junto con la creciente demanda de soluciones personalizadas y sociales, crea un contexto favorable para la adopción de la app.

**La segmentación del mercado se dirige principalmente a:**

- Personas activas o que desean retomar el ejercicio físico.
- Usuarios que entrenan en gimnasio y buscan motivación externa.
- Jóvenes y adultos con hábitos digitales consolidados.

## Ventaja competitiva

**La ventaja competitiva de la app se basa en:**

- Un sistema de matching avanzado, inexistente de forma integrada en la mayoría de los competidores.
- Una especialización clara en entrenamiento acompañado, frente a apps generalistas.
- Un enfoque en la motivación y constancia, principales barreras para la práctica deportiva.
- La combinación de comunidad, tecnología y servicios premium de alto valor añadido.

## Estrategia de crecimiento y sostenibilidad

**El crecimiento se apoya en:**

- Distribución a través de App Store y Google Play.
- Alianzas estratégicas con gimnasios, entrenadores y profesionales del sector fitness.
- Marketing digital y generación de comunidad.
- Reinversión de ingresos premium y patrocinio en mejora tecnológica y experiencia de usuario.

El proyecto contempla el acceso a subvenciones públicas en España (Kit Digital, Activa Startups, NEOTEC, ayudas autonómicas), lo que reduce el riesgo financiero en las fases iniciales y favorece un desarrollo sostenible.