Estudio de Baile d'Living

Ana María Rojas Forero
Código 20172102035

Valentina Quiceno Bohórquez
Código: 20201102004

Trabajo de Grado Modalidad Emprendimiento

Directora

Ana Manuela Jara

Universidad Distrital Francisco José de Caldas

Facultad de Artes ASAB

Arte Danzario

Junio 2025

Agradecimientos

Los agradecimientos de este proyecto son principalmente para Martha Bohórquez y Ricardo Quiceno, por creer e impulsar a d'Living (estudio de danza). A todos nuestros maestros de danza que nos han acompañado durante la formación del pregrado, especialmente a Nicolás Carreño y Caterin Estrada; y a la maestra Ana Cecilia Vargas, por su dedicación y consejería durante estos años de universidad.

Tabla de contenido

Resumen....6

Antecedentes....8

Objetivos....10

Metodología....11

Descripción del Negocio....12

- Misión y Visión....12
- Servicios que Ofrece....12
- Estilos y Áreas....13
- Información Comercial....15
- Proceso de Inscripción....20
- Beneficios que Tiene el Cliente....21
- Publicidad y Mercadeo....22
- Metodología de las Clases en el Estudio....22
- Recursos Físicos....23
- Recursos Humanos....23

Plan de Negocio Actual....25

Estudio de Mercado....29

- Análisis Poblacional....29
- Análisis de Competencia....30
- Análisis General del Estudio de Mercado....32
- Análisis de las Redes Sociales....33

Percepción de la Comunidad d'Living....35

- Encuestas a Estudiantes....35
- Encuestas a Profesores....39

Matriz DOFA 41

Plan de Mejoramiento 43

Conclusiones 46

Anexos 48

Lista de figuras

Figura 1(*Logotipo inicial del emprendimiento d'Living en su primera versión)*.....9

Figura 2(*Logotipo inicial del emprendimiento d'Living en su versión actual)*.....9

Figura 3*(Maestros del estudio*) … 16

Figura 4*(Tabla de precios*).....16

Figura 5(*Horario salón 1*).....17

Figura 6(*Horario salón 2*)….....17

Figura 7(Servicios).....18

Figura 8(*Información y alquiler de salones*).....18

Figura 9(*Información de presentaciones*) 19

Figura 10(*Opciones de pago*).....19

Figura 11(*Organigrama*).....23

Figura 12(*Perfil de Instagram d´Living*).....33

Figura 13(*Perfil de Instagram de academias que son competencia directa*).....34

Figura 14(*Resultados experiencia general en el estudio d´Living*).....36

Figura 15(*Inscripciones de estudiantes en el estudio d´Living)*.....36

Figura 16(*Calidad de las clases en el estudio d´Living*).....37

Figura 17(*Relación calidad y costo en los servicios)*.....*38*

Figura 18(*Recomendación del estudio)*.....38

Figura 19(*Preparación de los profesores de su clase*).....39

Lista de tablas

Tabla 1. Resumen Financiero Mensual 26

Tabla 2. Comparativa Mensual del 2023 vs. 2024.....27

Tabla 3. Conclusiva 2023 vs 2024.....28

Tabla 4. Población en Teusaquillo para el año 2023 29

Tabla 5. Clasificación por Edad y Sexo 30

Tabla 6. Estilos de Baile Disponibles en d´Living 31

Tabla 7. Análisis y Comparación de Géneros y Servicios..... 31

Tabla 8. Precios y Paquetes 31

Tabla 9. Propuestas de Mejora 43

Lista de anexos

Anexo 1. Metodología de las Clases en d`Living… 48

Anexo 2. Dotación General del Estudio… 50

Resumen Ejecutivo

Este proyecto de grado de emprendimiento busca estructurar un plan de negocio para potenciar y mejorar la oferta de d´Living. Este es un estudio de baile ubicado en la localidad Teusaquillo en Bogotá. Se enfoca a la enseñanza y práctica de diversas disciplinas de la danza, ofreciendo clases de ritmos latinos, urbanos, bailes de salón, gimnasia, baile en barra *pole dance* y disciplinas corporales que contribuyen a la danza desde distintos lugares de enunciación como la gimnasia.

Además de las clases regulares, que se imparten de lunes a sábado, d´Living cuenta con grupos de formación enfocados en la puesta en escena de salsa, bachata y tango, así como con momentos esporádicos en los que nos acompañan maestros invitados que imparten talleres especiales.

En d´living las clases están dirigidas a un público con o sin experiencia en la danza, entre los 12 hasta los 70 años de edad, que desee indagar su propio movimiento corporal y transformar, a través de él, su cotidianidad.

El equipo está conformado por más de dieciocho profesores, capacitados y expertos en sus respectivas áreas, quienes llevan varios años dedicados al estudio del género de danza que imparten y son bailarines representativos de dichos estilos.

En este escrito se desarrolla un análisis del plan de negocio actual, identificando sus fortalezas y debilidades, lo cual permite plantear oportunidades de mejora para potenciar y proyectar el emprendimiento que representa d'Living.

Palabras clave: danza, plan de negocio, emprendimiento y estudio de baile.

Abstract

This entrepreneurial project seeks to structure a business plan to enhance and improve the services of d'Living, a dance studio located in Teusaquillo (Bogotá -Colombia). Its focus is to offer classes of various dance and body practices such as latin rhythms, urban dance, ballroom dance, gymnastics, pole dance and yoga.

In addition to regular classes, that take place from monday to saturday, d´Living also offers training groups focused on performing salsa, bachata, and tango, as well as occasional workshops with guest instructors. At d'Living classes are open to people with or without previous experience in dance that want to explore their own body movement and transform their daily lives. The team of d'living is made of eighteen trained dance instructors, who are experts in the dance style they teach and are recognized performers.

This document presents an analysis of the current business plan of d'living dance studio, that identifies its strengths and weaknesses, which lead to improvement opportunities to strengthen and give a new vision to d´Living as the growing venture it is.

Key words: dance, bussines plan, entreprise, dance studio.

Antecedentes

d´Living nace del gusto por la danza de sus fundadores, especialmente por la salsa. Tomaron la decisión de crear un negocio en el que pudieran integrar, construir y poner en marcha sus ideas, experiencias y conocimientos. El estudio lleva dos años en el mercado y se ha adaptado a las necesidades del público, enfocándose la enseñanza de ritmos y prácticas en torno a la danza y el movimiento. Se ha caracterizado por ofrecer una atmósfera familiar, en la que las personas, más allá de tomar una clase, socializan y se sienten a gusto.

Comenzó en un apartamento tradicional y se ha ido transformando de acuerdo con las necesidades del negocio. Por esta razón, sus instalaciones, a diferencia de otros espacios dedicados a la danza, resultan muy acogedoras.

El estudio de danza se enfoca en el bienestar físico, mental y emocional de la comunidad, a través de clases y actividades seguras. Busca impulsar en sus clientes el desarrollo de sus habilidades motrices y cognitivas, además de propiciar y motivar el disfrute individual y colectivo.

¿Por qué estudio y no academia o escuela de baile? El concepto de estudio de baile se refiere a un espacio construido por todos, en el que se aprende y se indaga colectivamente sobre la danza. Es un lugar en transformación constante, que busca alejarse del método tradicional de enseñanza, entendiendo que el conocimiento no lo construye únicamente el profesor, sino que se genera de manera conjunta a partir de la experiencia personal de cada participante.

¿Por qué d´Living?

El nombre del estudio surge del hecho de que fue creado y está ubicado en un apartamento. Representa la palabra “sala” en inglés “*living room”,* ya que el salón principal y más amplio del estudio originalmente era la sala del apartamento. La letra “d” inicial hace

referencia a la palabra “dance”, y se escribe en minúscula para evocar una nota música, específicamente la negra, como símbolo de ritmo.

Figura 1

Logotipo inicial del emprendimiento d’Living en su primera versión

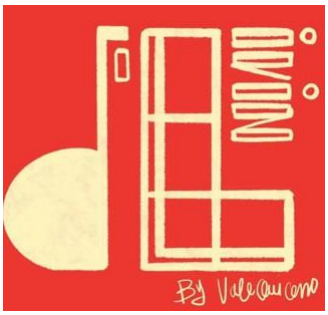


Figura 2

Logotipo inicial del emprendimiento d’Living en su versión actual



Con el tiempo, el logo se fue evolucionando para construir una imagen más comercial, que permitiera a quien lo viera asociarlo fácilmente con la danza. Se le añadió un signo de admiración al final, diseñado en forma de zapato, como representación del oficio del bailarín. Además, se incorporó el slogan “bailando vivo”, que refuerza el espíritu del estudio y su conexión con el movimiento y la vitalidad.

Este trabajo de grado pretende analizar la situación actual e identificar como se puede mejorar y fortalecer el negocio para que continue creciendo y así expandir el arte y la danza desde el estudio d`Living a toda la ciudad de Bogotá

Objetivos

Objetivo General:

Establecer un plan de mejoramiento para los servicios que ofrece el estudio de danza d´Living, con el fin de optimizar su funcionamiento y fortalecer su posicionamiento en el sector.

Objetivos Específicos:

- Realizar un estudio de mercado que permita analizar y contrastar la oferta de escuelas de danza en el sector.
- Conocer la percepción de los profesores y asistentes a las clases y grupos de formación, con el propósito de identificar el nivel de satisfacción en relación con los servicios ofrecidos por el estudio.

Metodología

A continuación, se encontrará el camino y la metodología que se utilizó a través de todo este proyecto de grado.

Para esta investigación se utilizaron dos instrumentos principales como guía para abordar los objetivos específicos y formular una propuesta de plan de mejoramiento para d'Living.

El primero fue un estudio de mercado, que permitió identificar y analizar los establecimientos considerados como competencia potencial, evaluando aspectos como precios, ubicación, posicionamiento en el mercado y los servicios que ofrecen.

El segundo instrumento fue una encuesta aplicada a estudiantes y profesores del estudio, con el propósito de conocer su percepción sobre la experiencia que brinda d´Living.

Este procedimiento facilitó la recopilación de información valiosa que proporciona una visión integral sobre elementos clave como sugerencias, nivel de satisfacción y oportunidades de mejora. A partir de esos insumos, fue posible plantear estrategias que respondan de manera óptima y efectiva tanto a las necesidades del estudio como negocio, como de las expectativas de sus estudiantes como clientes.

La información recolectada en este trabajo de grado se basó en las siguientes preguntas:

- ¿En el estudio se satisfacen los intereses y expectativas del público?
- ¿El estudio es un negocio sustentable?
- ¿Qué estrategias se implementan o se pueden implementar para que d'Living posicione su marca?

Descripción del Negocio

En la siguiente sección de encuentra la descripción del negocio, se expondrán aspectos claves como los servicios, beneficios y estrategias publicitarias con los que se cuenta en el estudio.

Misión

Nuestro propósito es ofrecer una experiencia significativa de alta calidad en torno a la danza, promoviendo el bienestar físico, emocional y mental de todas las personas interesadas en aprender a bailar, a través de una formación que garantice excelencia técnica, expresiva, pedagógica y humana.

Visión

Consolidar la marca del estudio en Bogotá como una de las más representativas y reconocidas en la formación de bailarines e investigadores de la danza, promoviendo la sostenibilidad del negocio y ampliando su comunidad de participantes.

Servicios que Ofrece

El estudio de danza d'Living ofrece clases grupales y personalizadas, entrenamientos para competencias, y coreografías en diversas disciplinas de la danza. Entre ellas se destacan los ritmos latinos como salsa, bachata y rumba; el tango, reconocido como que un baile de salón; el baile de barra (pole dance), categorizado como una disciplina deportiva y artística; así como ritmos urbanos como *hip hop, heels, whacking*, reggaetón y *twerk.* Además, se incluyen prácticas complementarias de tipo deportivo como el acondicionamiento físico, la flexibilidad y la gimnasia.

En d`Living también se ofrece la creación de montajes coreográficos para eventos especiales, tanto personales como empresariales. Entre estos se encuentran bodas, fiestas temáticas, quince años, despedidas de fin de año, aniversarios, días de familia, entre otros.

Estilos y Áreas

A continuación, encontrarán los estilos y áreas de estudio o investigación práctica desde el movimiento que se ofrecen en el estudio d`Living, a los que cualquier alumno puede acceder.

Ritmos latinos. Incluyen estilos de baile originarios de países latinoamericanos, caracterizados por una mezcla de influencias africanas, europeas e indígenas. Se destacan por su energía, sensualidad y expresividad.

- **Rumba.** Fusión de estilos como salsa, merengue, bachata, cumbia y reggaetón. Se ha popularizado como una actividad fitness que combina ejercicio aeróbico con danza.
- **Salsa.** Originada del Caribe (principalmente Cuba y Puerto Rico), y consolidada en Nueva York. Es un baile de pareja representativo de la música latina.
    - ***Salsa On1.*** De Los Ángeles. Se enfoca en la proyección escénica, giros y figuras llamativas. Se baila en línea.
    - ***Salsa Caleña.*** Nacida en Cali. Conocida por su velocidad, precisión en los pies y acrobacias.
    - ***Salsa On2.*** Desarrollada en Nueva York. Se distingue por su cadencia, fluidez conexión directa con el mambo.
    - ***Salsa Casino.*** De origen cubano. Presenta movimientos circulares dinámicos y fluidos.
    - ***Estilo Femenino.*** Enfocado en técnica de giros, uso de tacones, brazos y elegancia en el movimiento.
- **Bachata.** De República Dominicana. De carácter romántico y sensual, es una de las danzas latinas más populares.
    - ***Sensual.*** Enfatiza ondulaciones corporales y la conexión en pareja.
    - ***Tradicional.*** Fiel a sus raíces dominicanas. Energética y con pasos básicos influenciados por el merengue.

- ***Moderna.*** Fusiona elementos de salsa, tango y kizomba, con un enfoque más estético y técnico.

Danza Urbana (Street Dance). Estilos que nacen fuera de academia tradicionales, especialmente en contextos urbanos como calles, clubes y comunidades.

- ***Hip-Hop.*** Surge en el *Bronx* en los años 70. Se caracteriza por su libertad, improvisación y vinculación con la cultura callejera.
- ***Waacking.*** Aparece en los clubes *underground* de Los Ángeles en los años 70. Influenciado por la música disco y poses teatrales inspiradas en el cine de *Hollywood.*

Danzas Actuales. Estilos enfocados en la expresión emocional, la interpretación libre y la conexión del cuerpo-música. Suele surgir de necesidades personales y contextos sociales contemporáneos.

- **Baile en Tacones *(Heels)***. Influenciado por la cultura pop y el *"Sexy Style",* popularizado por artistas como Beyoncé, Rihanna y Shakira.
- ***Twerk.*** De origen afroamericano y caribeño, con raíces en danzas africanas. Se centra en movimientos rápidos y energéticos de cadera.
- **Reggaetón.** Conocido por su carácter sensual y énfasis en los movimientos de cadera. No posee una técnica rígida, sino en pasos repetitivos y coreografías sensoriales.
- **Contemporánea.** Evolución de la danza moderna, nacida a mediados del siglo XX. Explora nuevas formas de movimiento y expresión corporal.

Baile de Salón. Conjunto de estilos de baile en pareja, conocidos por su elegancia, coordinación y fuerte conexión con la música. Se baila en contextos tanto sociales como escénicos.

- **Tango.** Originado en Buenos Aires y Montevideo a finales del siglo XIX. Baile en pareja con gran carga emocional y técnica.
    - ***Tango Escenario.*** Enfocado en competencias y presentaciones. Estilizado y técnicamente exigente.
    - ***Tango Milonga.*** Versión más rápida y alegre. Se baila en espacios sociales y busca fluidez y diversión.

Disciplinas Complementarias. Prácticas que desarrollan fuerza, flexibilidad y control corporal, complementando la formación dancística.

- **Gimnasia.** De origen griego, centrada en movimientos acrobáticos y de fuerza.
- **Acondicionamiento Físico.** Conjunto de ejercicios para mejorar capacidades físicas como fuerza, resistencia, flexibilidad, agilidad y equilibrio.
- **Flexibilidad *(Stretching).*** Estiramientos diseñados para aumentar el rango de movimiento y prevenir lesiones.
- **Baile de Barra *(Pole).*** Originalmente asociado con el entretenimiento en clubes nocturnos, ha evolucionado hacia una disciplina artística y deportiva.
    - ***Pole Sport.*** Se asemeja a una disciplina acrobática. Incluye inversiones, giros y movimientos de alta dificultad técnica.
    - ***Pole Exotic.*** Destaca por movimientos sensuales y fluidos. Combinando danza con acrobacia.

Información Comercial

Los siguientes datos, gráficas y figuras corresponden a toda la información comercial con la que se cuenta para terminar de entender los servicios antes expuestos, todas las figuras a continuación expuestas son de elaboración propia.

Figura 3

Maestros del estudio



Figura 4

Tabla de precios

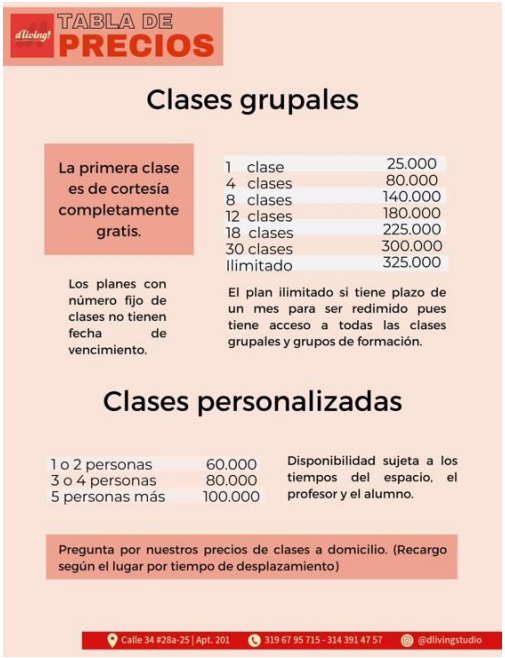


Figura 5

Horario salón 1



Figura 6

Horario salón 2



Figura 7

Servicios



Figura 8

Información y alquiler de salones



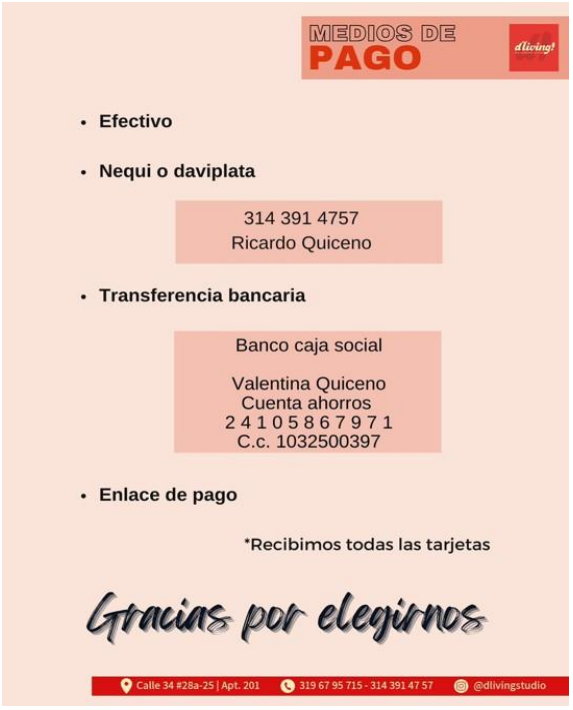
Figura 9

Información de presentaciones



Figura 10

Opciones de pago



Proceso de Inscripción

Aquí se encontrará la descripción del camino que tiene el cliente para realizar la inscripción al estudio y las múltiples formas que tiene para ello, apoyándose de las estrategias que tiene el negocio para que estos procesos sean lo más sencillo posible

Una de las premisas fundamentales del estudio d´Living es simplificar al máximo los procesos para sus clientes y personas interesadas. Por ello, se han implementado diversas estrategias que garantizar comodidad, accesibilidad y confianza:

- ***Clase de cortesía gratuita.*** Los interesados pueden tomar una clase de cortesía sin costo para conocer el espacio, el estilo de enseñanza y decidir si desean vincularse.
- ***Múltiples métodos de pago.*** Se aceptan pagos en efectivo, por transferencia bancaria y con tarjetas de crédito, brindando flexibilidad a los estudiantes.
- ***Control de asistencia sin carné físico.*** Gracias al uso de cámaras de seguridad, se lleva un registro diario de los asistentes, permitiendo el seguimiento del plan adquirido sin necesidad de un carné.
- ***Notificación de renovación.*** Cuando un plan está próximo a finalizar, los administradores envían un mensaje al estudiante recordándole la necesidad de renovarlo, facilitando así la continuidad en el proceso de formación.
- ***Formulario de registro.*** Al realizar el pago, el estudiante completa un formulario que permite ingresar datos personales básicos a la base de datos del estudio. Esto incluye información como documento de identidad, numero de contacto, contacto de emergencia, fecha de cumpleaños y EPS.
- ***Clases garantizadas sin reserva ni quórum mínimo.*** No es necesario reservar previamente ni cumplir con un número mínimo de participantes, lo que garantiza que las clases se dictan siempre, brindando seguridad y estabilidad de oferta.

Beneficios que Tiene el Cliente

Los clientes en el estudio cuentan con una oferta versátil para su proceso formativo en danza ya que d´Living es uno de los pocos lugares en el sector que ofrece una amplia variedad de ritmos, géneros y prácticas complementarias.

A lo largo de los dos años que lleva en el mercado, d`Living ha realizado múltiples eventos para propiciar espacios de esparcimiento donde los estudiantes puedan presentar montajes coreográficos y participar en entrenamientos libres, poniendo en práctica lo aprendido en clase. Estos procesos fomentan la creatividad, la interacción social y el fortalecimiento del sentido de comunidad, a la vez que impulsan nuevos procesos y atraen más personas interesadas en la danza.

Además, proporciona elementos de apoyo que fortalecen la seguridad en ciertas prácticas de riesgo. Por ejemplo, en las clases de gimnasia, se utilizan colchonetas rectangulares que cubren todo el piso, lo cual permite a los estudiantes ejecutar los ejercicios con mayor libertad y confianza. De igual manera, en las clases de baile de barra (pole dance), los asistentes tienen a su disposición colchonetas redondas especiales que se colocan alrededor del tubo para prevenir lesiones ante posibles caídas. Gracias a estas medidas, los estudiantes se sienten más seguros y disfrutan de un ambiente de confianza durante su proceso de aprendizaje.

Por otro lado, el estudio cuenta con un amplio equipo de profesores formados en distintas academias reconocidas de Bogotá. Está diversidad formativa se refleja en la variedad de metodologías aplicadas, lo que permite a los estudiantes explorar diferentes enfoques de aprendizaje y enriquecer su experiencia. Además, d´Living busca motivar constantemente a sus estudiantes incluyendo en su equipo a docentes que son referentes importantes de la danza en la ciudad.

Publicidad y Mercadeo

El estudio está ubicado en un segundo piso sobre una calle principal de alta concurrencia, lo que facilita la llegada de posibles clientes que pasan por el lugar y se sienten atraídos por el letrero en la ventana, la pantalla que proyecta el número de contacto o la visualización directa de las clases y personas bailando.

Cuenta con un manejo sólido de redes sociales, en el que se publica de manera constante, las historias están activas todos los días, brindando información actualizada sobre las clases del día siguiente, así como novedades y anuncios de último minuto.

El personal que atiende de forma permanente vela por ofrecer un trato amable y respetuoso al cliente, lo que favorece la recomendación del estudio mediante el voz a voz.

Durante la etapa inicial se distribuyó una cantidad considerable de volantes en el barrio y sectores aledaños como estrategia de difusión directa.

Se gestionan de forma continua alianzas estratégicas con otras academias, incluso dentro del mismo sector, para ampliar el alcance y fomentar la colaboración entre instituciones afines.

El estudio ha comenzado a enfocarse en nichos de interés. Actualmente, funciona como sede principal para entrenamientos de improvisación a los que asiste un grupo diverso de bailarines provenientes de diversas escuelas y academias de la ciudad, consolidándose como un punto de encuentro relevante en la escena dancística local.

Metodología de las Clases en d´Living

La metodología utilizada en las clases de d´Living, aunque puede presentar ligeras adaptaciones según el enfoque de cada docente, sigue una estructura general compuesta por cinco etapas: calentamiento, esencia del estilo, secuencia coreográfica, trabajo en grupos y

estiramiento. Esta estructura busca maximizar el aprendizaje, fortalecer la técnica y desarrollar habilidades corporales y expresivas en los alumnos. (Ver anexo 1)

Recursos Físicos

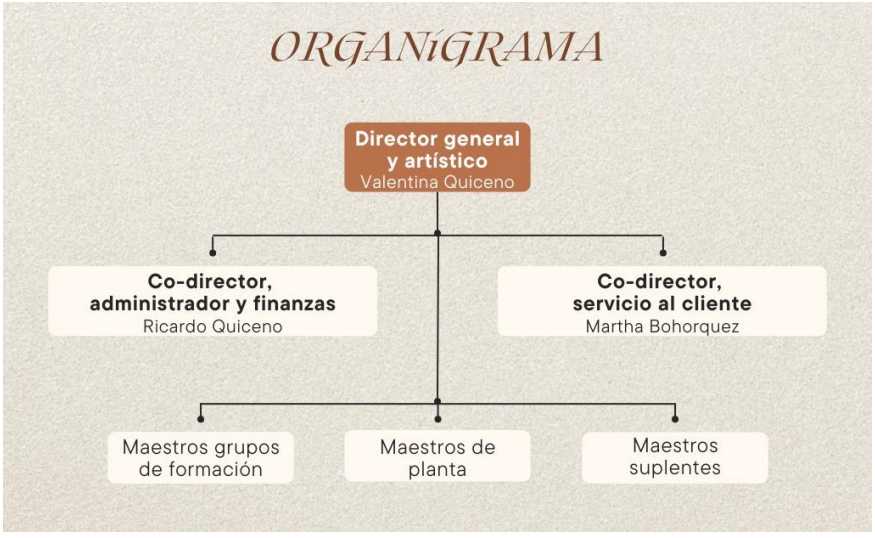
Actualmente, el estudio de baile d´Living cuenta con instalaciones diseñadas para brindar comodidad, funcionalidad y seguridad tanto a estudiantes como a docentes. La infraestructura está compuesta por tres salones de baile completamente equipados, una bodega para almacenamiento de materiales, una sala de estar para descanso y socialización, y dos baños de uso general. La dotación general y completa del negocio la encontraran en el anexo 2

Recursos Humanos

El siguiente cuadro describe la organización y funcionamiento del equipo de trabajo con el que se inició esta investigación. Se detallan los roles, responsabilidades y tareas asignadas a cada integrante, esto permitió una distribución eficiente del trabajo y el cumplimiento de los objetos propuestos, la siguiente figura es en elaboración propia.

Figura 11

Organigrama



Organización recurso humano. Según los servicios que ofrece el estudio d´Living, se identificó la necesidad de contar con un equipo de trabajo estructurado que garantice el funcionamiento eficiente del espacio, fortaleciendo así las prácticas pedagógicas y administrativas.

A continuación, se detallan los roles clave dentro del equipo de trabajo:

- **Administrador.** Persona responsable de planificar, organizar y supervisar las actividades del estudio. Tiene la capacidad de tomar decisiones estratégicas, resolver problemas operativos y gestionar adecuadamente el recurso humano para garantizar un ambiente laboral productivo y armónico.
- **Contador/Finanzas.** Encargado de registrar y mantener actualizadas las transacciones financieras del estudio. Realiza análisis contables periódicos que permiten el seguimiento y control del comportamiento financiero de la organización.
- **Directora.** Lidera la dirección general del estudio. Toma decisiones estratégicas a corto y largo plazo, especialmente en el ámbito artístico y pedagógico. Es la representante principal de la organización frente a aliados, instituciones y clientes.
- **Profesores.** Personas apasionadas por la enseñanza de la danza, comprometidas con el respeto y la empatía en el proceso formativo. Cumplen con el uso del uniforme establecido y son puntuales en sus clases. Como incentivo, tienen acceso gratuito a todas las clases del estudio, lo que les permite fortalecer continuamente su formación profesional.
- **Coreógrafos:** Responsables de la creación y montaje de coreografías para presentaciones, exhibiciones o competencias para los estudiantes dentro y fuera del estudio. Entrenan a los bailarines, guiándolos para alcanzar un resultado técnico y artístico de alta calidad.
- **Personal de aseo:** Encargado de mantener las instalaciones limpias, ordenadas y en condiciones óptimas para el desarrollo de todas las actividades del estudio.

Plan de Negocio Actual

En esta sección encontraran el análisis del plan del negocio actual del emprendimiento junto con sus fortalezas y debilidades encontradas

Actualmente, el estudio cuenta con un promedio de 153 personas inscritas con planes activos y clases disponibles. Sin embargo, solo 40 estudiantes asisten de forma regular, aprovechando plenamente el paquete adquirido. Además, únicamente el 10% de los inscritos (aproximadamente 15 alumnos) se consideren clientes fieles, lo que representa un ingreso fijo mensual aproximado de $3.000.000.

El estudio también obtiene ingresos adicionales a través del alquiler del espacio, aunque estos montos varían significativamente cada mes. Por otro lado, el gasto mensual promedio en profesores es de $1.300.000.

Cabe destacar que los dueños del estudio asumen múltiples tareas operativas sin recibir una retribución directa, lo que hace que la nómina mensual sea variable. En casos de ausencia, se debe contratar personal para reemplazos o atención al público, lo cual aumenta los costos operativos inesperadamente.

Fortalezas Identificadas.

- ***Espacio físico propio****:* No se pagan gastos de arrendamiento, lo que permite aprovechar un amplio horario para generar ingresos por alquiler del espacio.
- ***Base de clientes:*** Con 153 personas inscritas, existe un potencial importante de mejora en la asistencia y fidelización.
- ***Gestión directa:*** Los dueños están involucrados activamente en la operación diaria y en la enseñanza, lo que permite tomar decisiones rápidas y personalizadas.

Debilidades Detectadas.

- ***Baja Retención de estudiantes:*** Solo el 10% de los inscritos asisten de manera constante.

- ***Ingresos variables***: Existe una alta dependencia de actividades eventuales como alquiler de espacios o eventos, lo que limita la sostenibilidad financiera.
- ***Costos operativos fluctuantes:*** La necesidad de contratar reemplazos genera gastos imprevistos que afectan el control presupuestal.

Ejemplo de Ingresos y Gastos Promedio.

A continuación, se presenta un resumen comparativo de los ingresos, gastos y resultados operativos de los meses de agosto, septiembre y octubre del 2024, lo cual permite visualizar las fluctuaciones en la estabilidad financiera del estudio d'Living, todas las siguientes tablas son de elaboración propia.

Tabla 1

Resumen financiero mensual.

	Agosto	Septiembre	Octubre
Ingresos	$6.771.950	$5.840.000	$9.454.000
Gastos	$7.233.000	$6.193.500	$7.784.200
Total	-$461.050	-$353.500	$1.669.800

Agosto y septiembre presentan saldos negativos, lo cual refleja una leve pérdida operativa. Esta situación puede estar asociada a:

- Disminución en la cantidad de alumnos activos.
- Variaciones en el ingreso por alquiler de salones.
- Aumento de costos operativos como reemplazos, mantenimiento u otros gastos imprevistos.

Octubre muestra una mejora significativa en la rentabilidad, con un superávit de $1.669.800. Este resultado se debe principalmente a:

- Nuevas inscripciones de estudiantes.

- Reducción de costos internos por mejor planificación operativa y menor necesidad de reemplazos.

Tabla 2

Comparativa Mensual del 2023 vs. 2024

	2023	2024
	500.000	-2.802.700
Enero	-451.000	1.022.000
Febrero	-964.000	2.391.500
Marzo	-557.000	620.000
Abril	-1.080.000	-596.000
Mayo	-2.500.000	-372.300
Junio	54.000	-1.447.000
Julio	1.977.500	1.538.800
Agosto	974.600	-461.050
Septiembre	537.000	-353.500
Octubre	-45.600	1.669.800
Noviembre	-89.600	0
Diciembre	759.500	0
Saldo final	-2.802.700	4.012.250

Tabla 3

Conclusiva 2023 vs 2024

	2023	2024
Saldo inicial	500.000	-2.802.700
Meses negativos	Febrero, abril, mayo	Junio
Saldo final	-2.802.700	Proyección positiva
Estabilidad	Alta fluctuación	Más estabilidad

Evolución de saldo

- En 2023, el saldo final fue negativo (-$2.802.700), indicando que los egresos superaron ampliamente los ingresos.
- Para 2024, se proyecta un saldo positivo inicial de $401.250, lo que refleja un mejor control de los flujos de caja o una expectativa de ingresos mayores.

Patrones de ingresos y egresos:

- 2023 presentó meses con altos déficits (abril y mayo).
- En 2024, se observa una mejora hacia el final del año, con una expectativa de recuperación y estabilización económica.

Conclusiones

En el 2023 reflejó importantes fluctuaciones en los saldos mensuales, con un saldo final negativo considerable, mientras que el 2024 comienza con un saldo positivo, lo que indica una mejora en la gestión financiera o un incremento en ingresos. Es crucial mantener una estrategia clara para evitar meses deficitarios extremos, priorizar la retención de alumnos (fidelización, paquetes anuales) e implementar medidas para diversificar los ingresos (actividades extra en meses con bajo rendimiento, talleres extra, promociones)

Estudio de Mercado

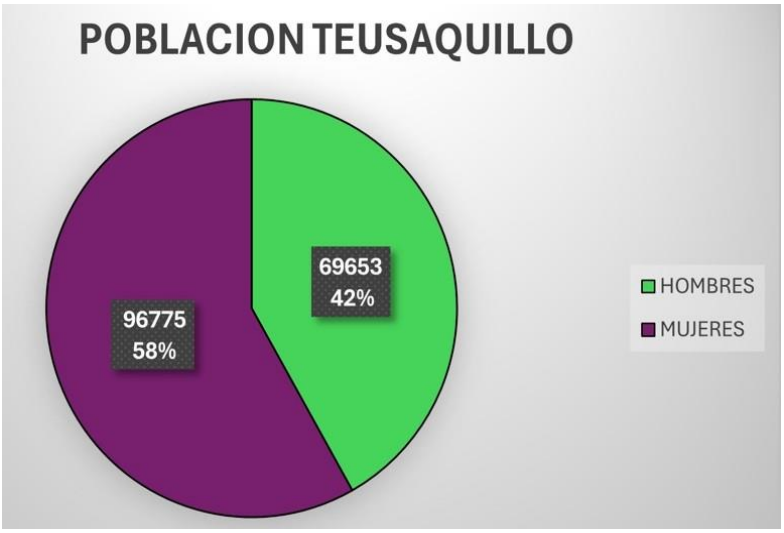
A continuación, se presenta el estudio de mercado que se realizó. Primero se hizo un análisis poblacional, luego un análisis de competencia donde se estudió la oferta de las clases de danza en el sector de Teusaquillo, obteniendo datos cuantificables y no cuantificables.

Análisis Poblacional

Para comenzar con este análisis poblacional, se decidió extraer información de la localidad de Teusaquillo en la página de la Secretaria de Integración Social de la Alcaldía de Bogotá, donde se recopilan datos con ayuda del censo del DANE; con esta información recolectada se realizaron las siguientes tablas.

Tabla 4

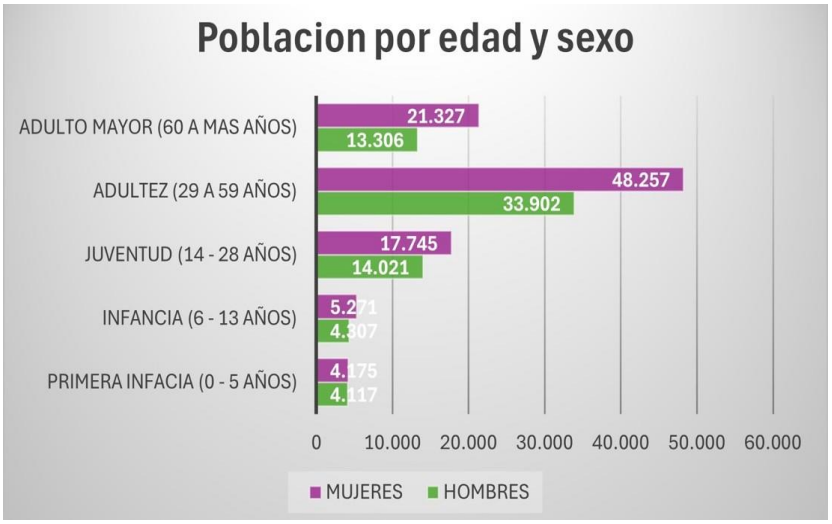
Población en Teusaquillo para el año 2023.



Nota. Según los datos del 2023, en Teusaquillo hay un total de 166.428 habitantes, de los cuales el 58% son mujeres y el 42% son hombres. Elaboración propia.

Tabla 5

Clasificación por edad y sexo



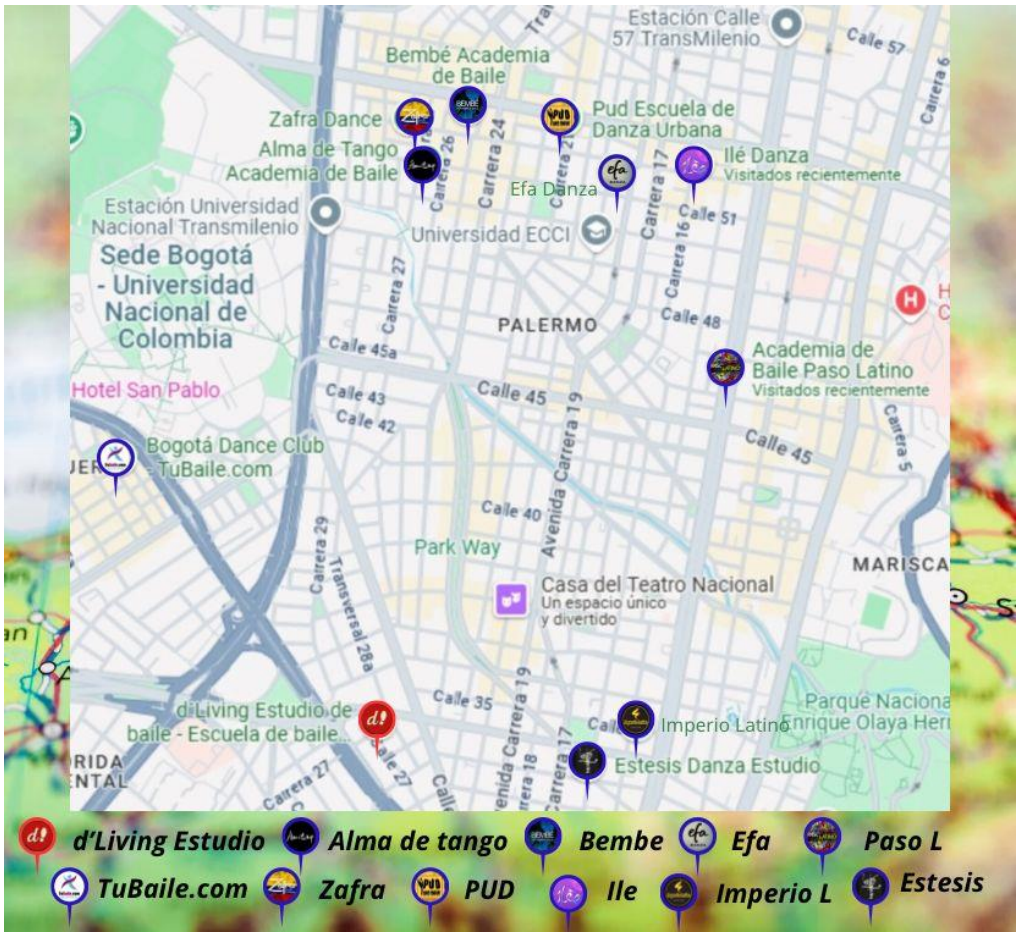
- Los adultos (entre 29 a 59 años) representan el grupo poblacional más numeroso en la localidad de Teusaquillo, seguidos por los jóvenes (entre 14 y 28 años).
- Aunque se continúa impulsando programas dirigidos a la infancia, la baja población infantil en el sector ha dificultado el éxito de estas iniciativas.
- En la zona hay más mujeres que hombres; sin embargo, en d'Living hay mayor número de hombres inscritos, especialmente en las clases para pareja.

Análisis de competencia

Teniendo en cuenta que d`Living es un estudio que se encuentra ubicado en la calle 34 #28ª – 25, se llevó a cabo una investigación detallada sobre la oferta de servicios en el sector de Teusaquillo y sus alrededores, con el objetivo de analizar y comparar las propuestas en danza ofrecidas por diferentes academias con un rango geográfico de hasta 3.5 km de d`Living.

Figura 12

Mapa Academias



Nota. Academias en un rango de 3.5 km alrededor de d`Living. Elaboración propia

Esta labor incluyó la identificación de los principales centros de formación artística en la zona y la recolección de información relevante, como tipos de clases, horarios, niveles ofrecidos y tarifas. A cada establecimiento se le solicitó información específica sobre sus precios, modalidades de enseñanza y públicos a los que están dirigidas las clases, con el fin de establecer un panorama claro del mercado local.

Esta comparación permitió contrastar los servicios actuales de d'Living con los de la competencia, identificar oportunidades de mejora, y reconocer fortalezas diferenciales que pueden ser aprovechadas para fortalecer su posicionamiento en el sector.

Tabla 6.

Estilos de baile disponibles en d´Living.

Clases	Salsa	Bachata	Street	Kids	Rumba	Tango	Yoga	Stretching	Kizomba	Contempo	Jazz	Ballet	Gimnasia	Pole	Folclor
d´Living	x	x	x		x	x		x		x			x	x	
Zafra	x	x	x												
Bembe	x	x			x			x	x		x				
Imperio latino	x	x	x	x											
Paso latino	x	x									x				
Efa			x		x					x	x	x	x		
PUD	x	x	x					x		x	x				
Ile	x	x				x									
TuBaile	x	x	x		x	x			x						
Alma de tango	x	x	x	x	x	x					x	x			
Estesis		x	x							x	x	x			x

Tabla 7

Análisis y comparación de géneros y servicios.

Aspecto	***d'Living***	***Otras academias (Ej: Paso L, Ile danza bembe, Zafra)***
Variedad de generos	Alta ya que ofrece múltiples estilos y géneros.	Baja o media, se especializa en pocos estilos y el enfoque son bailes latinos
Diversidad de alumnos	Mayor diversidad por su oferta amplia	Publico mas especifico por el genero de baile
Fidelización de clientes	Nuestros alumnos no encontraran fácilmente toda la demanda cultural en otro lugar por lo que pensaran dos veces para irse	Como el servicio es muy parecido entre escuelas, muchas veces los alumnos estan rotando academias entre estas

Tabla 8

Precios y paquetes

Academia	Matricula	1 Clase	4 Clases	8 Clases	12 Clases	16 Clases	20 Clases	24 Clases	30 Clases	Ilimitado
d´Living	0	25000	80000	140000	180000	225000	x	x	300000	325000
Zafra	0	35000	130000	180000	230000	260000	x	x	x	350000
Bembe	40000	40000	140000	170000	190000	210000	x	x	x	260000
Imperio latino	35000	30000	75000	105000	145000	185000	225000	x	x	x
Paso latino	35000	40000	135000	165000	185000	205000	235000	x	x	x
Efa	140000	40000	160000	230000	270000	350000	370000	x	x	400000
PUD	40000	30000	x	200000	230000	260000	x	310000	x	360000
Ile	0	45000	140000	205000	170000		x	x	x	x
TuBaile	30000	25000	80000	180000	230000	255000	290000	x	x	x
Alma de tango	30000	x	120000	x	x	350000	x	x	x	x
Estesis	0	35000	x	150000	x	250000	x	300000	x	300000

A partir del análisis comparativo presentado en el cuadro, se concluye que d'Living es el segundo estudio de baile más económico del sector, ofreciendo además una amplia variedad de paquetes y opciones de clases. Esta competitividad en precios, sumada a la diversidad de su oferta, posiciona a d'Living como una alternativa atractiva frente a otras academias evaluadas en la investigación.

Análisis General del Estudio de Mercado

Algunas academias identificadas durante la investigación no representan una competencia directa para d'Living, ya que su enfoque artístico es diferente.

- ***Efa Danza:*** Es una escuela con un enfoque lírico, jazz comercial y ballet. Sus precios son más elevados y cuenta con matrícula anual.
- ***Estesis Danza*****:** Tiene un enfoque orientado a grupos de formación, con paquetes diferenciados según el género que se maneje, como danza contemporánea, ballet y folclor.
- ***Alma de Tango****:* Es una escuela con un fuerte enfoque en tango. Aunque también ofrecen géneros como salsa y bachata, no están especializados, sino que se presentan de manera general bajo el nombre de "ritmos latinos", y solo cuentan con dos opciones de paquetes.

Por otro lado, la competencia directa está conformada por academias como Paso Latino, Zafra, Bembe, Tu Baile e Ile Danza. Estas instituciones presentan precios y servicios similares a los de d'Living; sin embargo, d'Living se destaca por varias características diferenciadoras:

- Mayor variedad de maestros en cada género y franja horaria.
- Diversidad de niveles en sus géneros fuertes, como salsa y bachata.
- Recursos físicos adecuados que favorecen la recuperación y preparación física de los estudiantes.
- Parqueadero gratuito disponible para cualquier tipo de vehículo, además de una ubicación con múltiples opciones de trasporte público.
- Presencia activa y constante en redes sociales, con información clara y actualizada diariamente sobre las clases.
- Alta calidad del equipo de maestros, conformado por maestros destacados en su especialidad y con amplia trayectoria en la escena del baile.

Análisis de las Redes Sociales

Figura 13

Perfil de Instagram d´Living

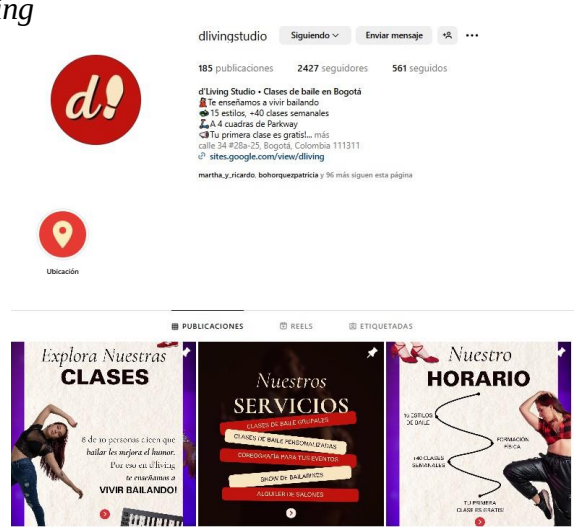


Figura 14

Perfil de Instagram de academias que son competencia directa



Al comparar los perfiles de Instagram de dos academias cercanas al estudio (Estesis Danza y Tu Baile), se identificaron los siguientes hallazgos:

- d'Living, en su foto de perfil y logo, destaca por el uso de colores vivos (rojo y Amarillo), lo cual facilita su reconocimiento visual.
- Aunque d'Living tiene la menor cantidad de seguidores, es el que publica con mayor frecuencia tanto en su feed como en sus historias.
- Estesis danza parece tener el mejor nivel de engagement, lo cual podría deberse a la variedad de presentaciones que realiza y a sus colaboraciones con celebridades del medio artístico.

Análisis Individuales

A continuación, veremos algunas ideas o estrategias que se pueden implementar para el estudio d`Living analizando la competencia.

Estesis Danza:

- Implementar la creación de eventos exclusivos para generar “súper fans” y así comenzar a construir una audiencia leal e ideal para d’Living.
- Establecer vínculos con otros bailarines y aspirantes, estrategia que no solo puede aumentar la cantidad de seguidores, sino también fortalecer el *engagement* y atraer posibles colaboradores.

Tu baile:

- Aplicar técnicas de *copywriting* creativo y estratégico para mejorar el impacto del contenido.
- Posicionar a la audiencia como el héroe de la marca, en lugar de centrar la narrativa únicamente en d’Living.

Percepción de la Comunidad d'Living

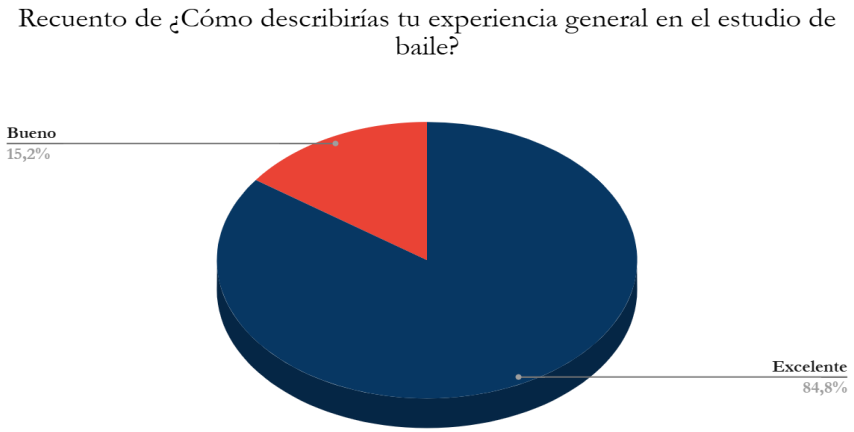
Con el fin de recopilar información que permita mejorar la calidad de los servicios del estudio y la experiencia general de sus clientes, se realizaron encuestas dirigidas tanto a estudiantes como a profesores. A través de los resultados, se busca identificar las fortalezas y debilidades que requieren atención, con el objetivo de continuar mejorando la experiencia en d'Living. Asimismo, se pretende evaluar si la visión y la misión del estudio se han venido cumpliendo a lo largo del tiempo.

Encuestas a Estudiantes

A continuación, se observarán algunas figuras y tablas en las que se exponen los resultados más relevantes de esta encuesta la cual se respondió por 45 estudiantes.

Figura 15

Resultados experiencia general en el estudio d´Living

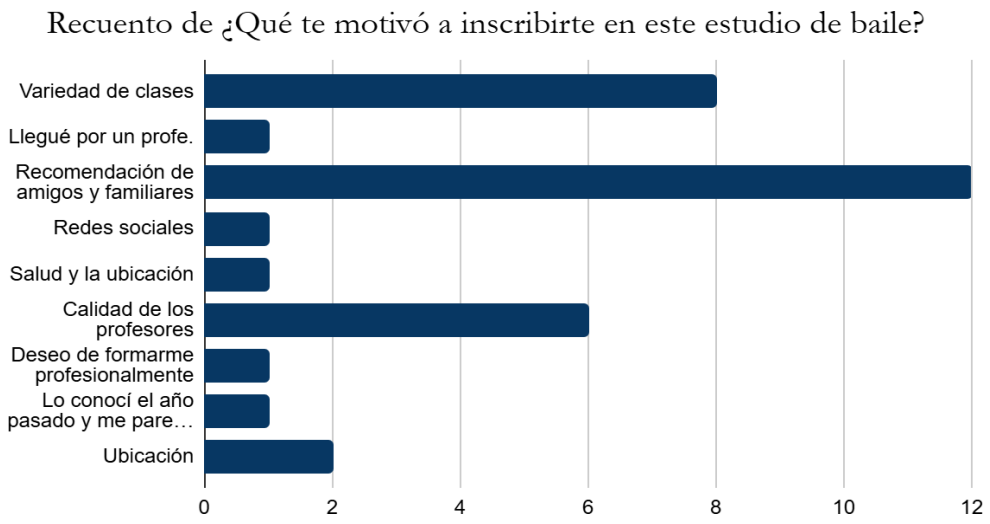


Los resultados muestran de manera contundente que el 100 % de los encuestados se sienten muy cómodos y felices con su vivencia en d'Living. Este resultado refleja no solo un alto nivel de satisfacción, sino también una conexión positiva con el ambiente, los servicios ofrecidos y el equipo humano del estudio. Este indicador es clave, ya que confirma que se están cumpliendo los objetivos relacionados con la calidad del servicio, el bienestar de los estudiantes y la creación de una comunidad acogedora y motivadora para el aprendizaje y

disfrute del baile.

Figura 16

Inscripciones de estudiantes en el estudio d´Living

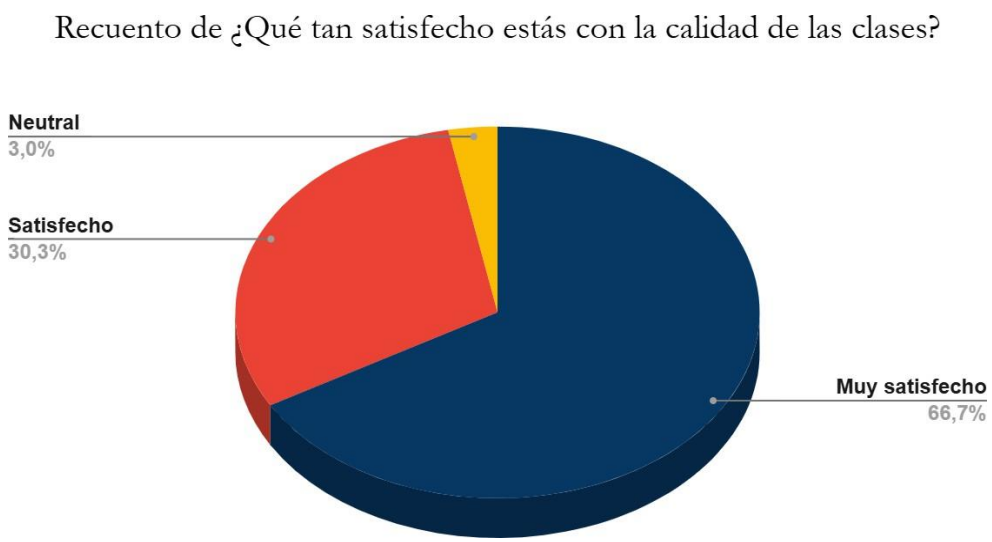


En este caso, podemos identificar un común denominador en los resultados del estudio: las recomendaciones de los allegados o el "voz a voz", que se presenta como una herramienta poderosa para atraer nuevos estudiantes. Este tipo de recomendación personal tiene un impacto significativo en la decisión de nuevos clientes al elegir un lugar donde aprender y practicar baile. Además, este fenómeno destaca la importancia de la satisfacción de los estudiantes actuales, ya que es la base de estas recomendaciones espontáneas.

Considerando su efectividad, se podría implementar un plan de fidelización que premie este tipo de referencias, lo que no solo fortalecería la relación con los estudiantes actuales, sino que también contribuiría al crecimiento y posicionamiento de d'Living a través de una estrategia de marketing orgánico y genuino.

Figura 17

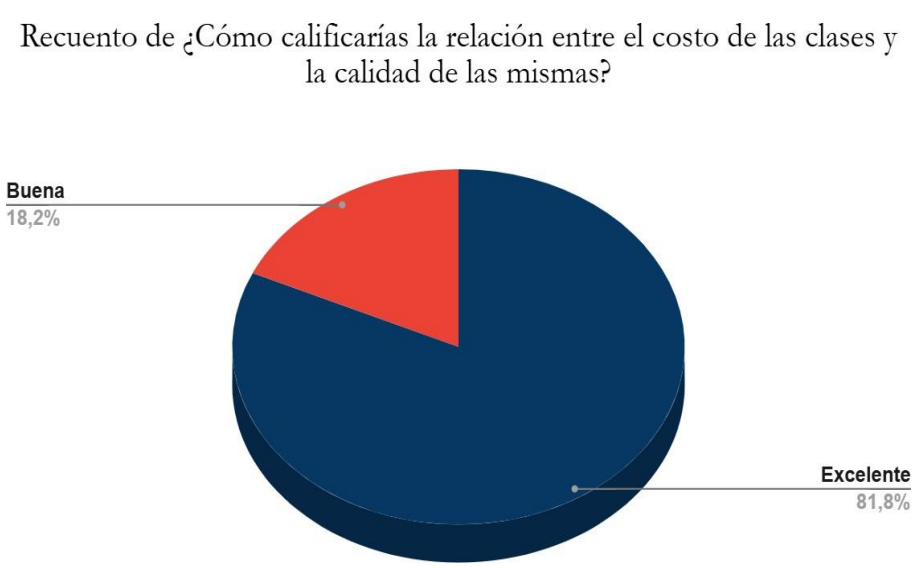
Calidad de las clases en el estudio d´Living



Sobresale, como comunidad, que la calidad de las clases es muy importante. La apuesta del estudio por sugerir e implementar una estructura en sus clases funciona. Con esta pregunta podemos dar seguimiento a que la percepción de los alumnos está alineada con los objetivos de d´Living. En este caso, el 97 % de los estudiantes tienen una percepción positiva

Figura 18

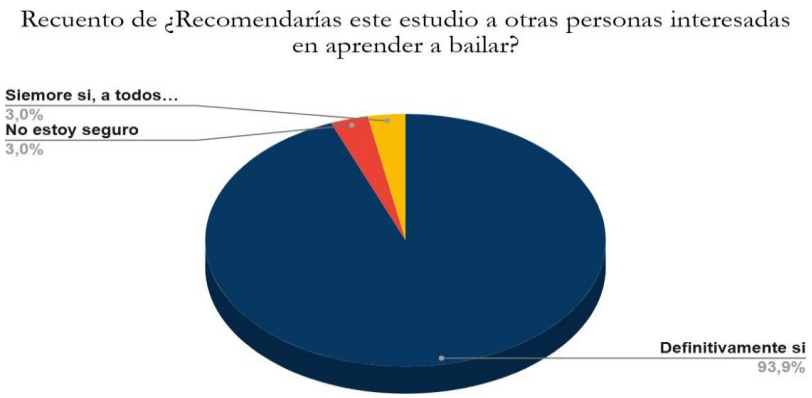
Relación calidad y costo en los servicios



En cuanto a la relación calidad y costo de los servicios ofrecidos, los resultados de la encuesta muestran una percepción muy favorable por parte de los estudiantes. El 18,2 % de los encuestados calificó esta relación como "buena", mientras que la gran mayoría, el resto de los participantes, la consideró "excelente". Esto refleja que, en general, los estudiantes consideran que los precios son justos y razonables en comparación con la calidad de la formación y los servicios proporcionados.

Figura 19

Recomendación del estudio



La calidad de las clases es un pilar fundamental y constituye una de las claves del éxito a largo plazo de este proyecto. Ofrecer una enseñanza de alta calidad no solo beneficia a los estudiantes, sino que también asegura la sostenibilidad y crecimiento del estudio. Al revisar los resultados de la encuesta, se puede confirmar que este aspecto se está cumpliendo a cabalidad, ya que el 97 % de los estudiantes perciben positivamente la calidad educativa que se les brinda.

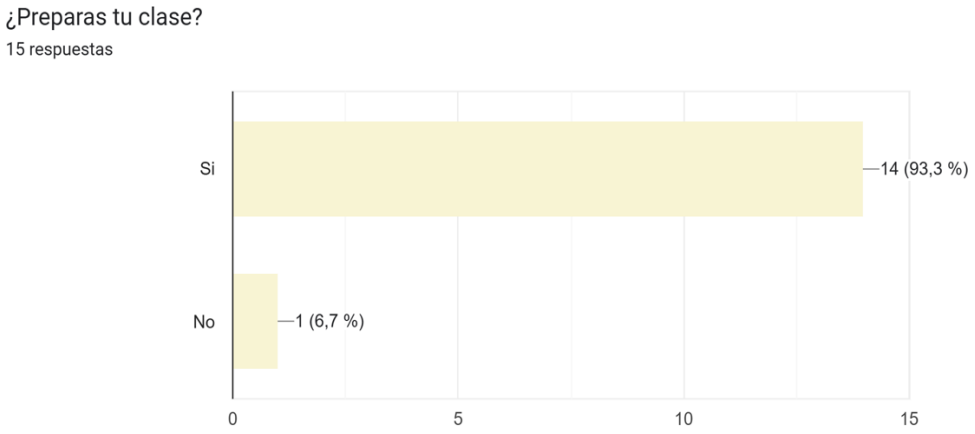
Encuestas a Profesores

Con esta encuesta se continuó estudiando la experiencia que se le ofrece al cliente en d'Living desde el punto de vista de los profesores. La mayoría de las preguntas apuntaban a cómo se maneja, se prepara y se desarrolla la clase, desde el conocimiento de los 15 maestros

que respondieron. A continuación, se comparte la información obtenida de este instrumento, analizando los datos cualitativos y cuantitativos.

Figura 20

Preparación de los profesores de su clase



Aunque no es una obligación preparar la clase de baile cuando se es profesor, hemos evidenciado que con la preparación previa se logra estructurar el aprendizaje de manera eficaz, se garantiza que los contenidos se adapten al nivel de los grupos y se aproveche adecuadamente el tiempo de la clase. En este sentido, el 93 % de los profesores encuestados indicó que preparan la clase en el estudio.

A continuación, se presentan las preguntas realizadas y se ofrece una síntesis de la información cualitativa obtenida de la encuesta.

- Describe el ambiente y la comunidad del estudio en una palabra o frase.

Síntesis: Espacio cálido, acogedor, familiar, donde predomina la alegría y el sentido de comunidad. Es un lugar donde la danza se vive con amor, amistad y diversión, compartiendo conocimiento y experiencias entre los asistentes.

- ¿Qué aspecto del estudio mejorarías?

Síntesis: Espacios más amplios y altos, métodos de enseñanza organizados, publicidad objetiva y constante, mayor oferta de horarios, convenios con parqueaderos y opciones de alimentos a la venta.

Estos resultados son valiosos para seguir optimizando la experiencia de los usuarios y fortalecer el crecimiento continuo de d'Living.

Matriz DOFA

A continuación, se identifican los elementos de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del estudio de danza d'Living.

Debilidades

- ***Capital:*** No contamos con la inversión contable que se requiere para continuar con la adecuación y divulgación del proyecto.
- ***Infraestructura:*** Los espacios del estudio carecen de amplitud y altura para algunas actividades.
- ***Clientes:*** La fidelización y atracción de nuevos clientes es un proceso complejo y no contamos la estrategia para ello.
- ***Administrativo:*** El seguimiento de la asistencia de los paquetes de los alumnos es un poco tedioso debido al volumen de estos, hace falta un proceso tecnológico que facilite y vuelva sencillo este proceso.

- ***Académico:*** Algunas clases no son preparadas previamente, lo que impide garantizar un proceso organizado y el avance continuo de los estudiantes.

Oportunidades:

- ***Clientes:*** Se ha identificado un incremento considerable en la demanda del servicio, ya que muchas personas están interesadas en aprender a bailar.
- ***Programas complementarios:*** Existe la oportunidad de generar nuevas opciones enfocadas en niños o adultos mayores para ampliar el portafolio de servicios.
- ***Asociaciones:*** Es posible generar alianzas con promotores u organizadores para expandir la visibilidad y el alcance del estudio.

Fortalezas:

- ***Maestros de calidad:*** El equipo de profesores está conformado por maestros con gran conocimiento y experiencia en su área.
- ***Diversidad:*** Se ofrece una amplia gama de estilos de baile y disciplinas complementarias de movimiento, además de maestros invitados, talleres especiales y horarios en diferentes franjas del día.
- ***Grupos de formación a nivel competitivo y de espectáculos:*** Los interesados pueden desarrollar un perfil artístico en grupos de formación a nivel competitivo.
- ***Formación integral:*** Se brinda diversidad para aquellos interesados en explorar diferentes campos de la danza y el movimiento.
- ***Precios:*** Se ofrece una tabla de precios asequibles, planes sin fecha de vencimiento, así como opciones para que dos personas utilicen un solo plan.
- ***Variedad de servicios:*** Se ofrecen clases grupales y personalizadas, shows, montajes coreográficos, coaching, entrenamientos con entrada libre y alquiler de espacio.

Amenazas:

- ***Competencia:*** Existen escuelas y academias cercanas con servicios similares que podrían competir por la misma clientela.
- ***Seguridad:*** Existe el riesgo de lesiones o problemas de salud entre los estudiantes y profesores si no se implementa un plan de acción eficiente.
- ***Población:*** La zona es principalmente empresarial, lo que puede dificultar la captación de clientes estables, en comparación con un barrio residencial.
- ***Problemas externos:*** Factores como la inflación, la inestabilidad económica y los festivos pueden afectar el flujo regular de estudiantes en el estudio
- ***Ingresos:*** En vacaciones, festivos y puentes disminuye la afluencia regular de clientes.

Plan de mejoramiento

En la siguiente tabla se presentan las acciones a realizar en cada una de las áreas correspondientes en las que se encontró, gracias a la investigación, que se debían hacer cambios para potenciar del estudio de danza.

Tabla 9

Propuestas de mejora

Oportunidades de mejora	Acciones para realizar
Clientes	• Crear estrategias publicitarias para captar la atención de nuevos clientes. • Crear un programa de fidelización para alumnos constantes, para aumentar el número de estudiantes fijos. • Generar un programa de referidos que ofrezca incentivos para que los clientes se mantengan activos y atraigan a nuevos estudiantes.
Programas complementarios	• Crear nuevas franjas de clases enfocadas en poblaciones como niños y adultos mayores. • Crear nuevas franjas de clases enfocadas en poblaciones como niños y adultos mayores.
Asociaciones y/o alianzas	• Crear alianzas con empresas vecinas para atraer clientes a clases específicas, por ejemplo: • Vincularse con un salón de eventos en el sector para ofrecer los servicios de d'living, como: coreografías para bodas, coreografías para quinceañeras, espectáculos de bailarines para eventos en general. • Establecer una alianza con una organizadora de bodas para que d'Living sea su proveedor referido para clientes que desean una coreografía o baile en sus bodas. • Vincularse con empresas de tours en bicicletas turísticas para traer extranjeros a clases de baile como un punto de parada.
Administración	• Crear sistemas de operación para facilitar el funcionamiento del estudio, automatizando procesos como el servicio al cliente, la toma de asistencia, la renovación de paquetes, entre otros. • *Contratos:* Implementar contratos para los profesores, estableciendo un acuerdo que contemple los siguientes compromisos: Participar en las dos reuniones anuales que realiza el estudio, tomar los entrenamientos y cursos

	sugeridos por d´Living, permitir ser grabados y colaborar en la creación de contenido para redes cuando sea necesario, aceptar enseñar bajo el programa de estudios propuesto por d'living.
Infraestructura	• Vender la propiedad actual y adquirir un espacio con mejores condiciones, con el objetivo de ampliar el estudio.
Plan académico	• Crear un currículo de estudios que los profesores sigan en su enseñanza, con el fin de generar consistencia en la calidad de las clases y garantizar el avance en el proceso formativo de los estudiantes.
Publicidad	• Mantener una presencia en redes sociales organizada y consistente. • Publicar al menos 20 contenidos al mes en las redes sociales del estudio de danza. • Organizar de forma estratégica página web y las redes sociales para fortalecer la imagen del estudio y facilitar el acceso a la información.

Conclusiones

En esta sección del escrito se comunican las conclusiones de este trabajo de grado. Se inicia con una conclusión general y dos conclusiones específicas, las cuales corresponden al objetivo general y a las intenciones más puntuales de este plan de negocio para el estudio de danza d'Living.

Conclusión general:

El estudio de mercado realizado, junto con las encuestas aplicadas a estudiantes y profesores, permitió identificar con claridad la posición actual de d'Living dentro del sector cultural y del gremio del baile. Los resultados reflejan que el estudio ha logrado consolidarse como una academia reconocida por la calidad de su enseñanza, el profesionalismo de su equipo y el ambiente humano que promueve. A partir de este diagnóstico, se trazó un plan de mejoramiento que señala las principales debilidades detectadas —como temas administrativos, de infraestructura y automatización— y plantea soluciones estratégicas viables que permitirán optimizar el funcionamiento del estudio, fortalecer su oferta y consolidar su crecimiento a largo plazo. Este trabajo, además de ser una herramienta de análisis, se convierte en una guía práctica de acción para proyectar a d'Living como un referente en formación en danza a nivel local.

Conclusiones específicas:

El estudio de mercado demostró que d'Living posee ventajas competitivas claras frente a otras academias del sector. Entre ellas se destacan su amplia oferta de estilos y géneros de baile, la flexibilidad de horarios que se ajustan a distintos perfiles de estudiantes, y la accesibilidad y diversidad de sus planes y paquetes de servicios. Estas características permiten atraer a un público variado y fidelizar a los alumnos actuales, diferenciándose de

academias con enfoques más limitados o especializados. Esta variedad de opciones también fortalece la imagen del estudio como un espacio inclusivo y dinámico que responde a las necesidades de una comunidad diversa.

La percepción interna de la comunidad del estudio (tanto estudiantes como profesores) es altamente positiva. Las respuestas recabadas evidencian que d'Living no solo es visto como un espacio de formación técnica en danza, sino también como un entorno que fomenta el bienestar, la cercanía, el respeto y el sentido de pertenencia. Este ambiente humano es un valor intangible fundamental que potencia el proceso de aprendizaje, fortalece los vínculos dentro del equipo y mejora la experiencia del cliente. Así, se concluye que la calidad del servicio no solo radica en lo técnico o académico, sino en la experiencia emocional y social que se construye en torno al arte del movimiento.

ANEXOS

Anexo 1

Metodología de las Clases en d`Living

1. ***Calentamiento (5-10 minutos).***

El calentamiento es una etapa fundamental para preparar el cuerpo y la mente, evitar lesiones y generar concentración. Se compone de los siguientes elementos:

- **Movimientos articulares**. Se inician con movimientos lentos y controlados para lubricar las articulaciones principales (cuello, hombros, caderas, rodillas y tobillos). Se suele seguir un orden ascendente o descendente (de cabeza a pies o viceversa) para asegurar la activación de todo el cuerpo.
- **Estiramientos dinámicos.** Movimientos amplios y rítmicos que estiran los músculos mediante repeticiones, como swings o torsiones.
- **Trabajo muscular.** Activación de los grupos musculares que se utilizarán durante la clase, como cuádriceps, glúteos o tobillos.
- **Movimientos específicos del estilo.** Ejercicios que introducen elementos propios del estilo que se trabajara en clase, como ondas para la bachata o cambios de peso para la salsa.

2. ***Introducción a la Esencia del Estilo (10-15minutos).***

En esta fase se busca que los alumnos con la identidad y el carácter del estilo a trabajar, así como la música y su ritmo.

- **Breve explicación.** Introducción al estilo o género de la clase, su origen, características y particularidades.
- **Ejercicios específicos de estilo.** Movimientos cortos y básicos que permiten reconocer los rasgos distintivos del estilo.

- **Conexión musical.** Uso de canciones representativas que ayuden a los estudiantes a identificar el ritmo, la candencia y el modo del estilo.

3. ***Secuencia Propuesta (20-30 minutos).***

Es el desarrollo principal de la clase, donde se presenta y trabaja la coreografía o secuencia del día, enfocada en objetivos técnicos o expresivos específicos.

- **Desglose de la secuencia.** División de la secuencia en pequeñas secciones para facilitar su aprendizaje. Es importante explicar en detalle tanto la técnica como la intención expresiva de cada paso.
- **Correcciones.** Se realizan correcciones grupales o individuales para mejorar aspectos como postura, alineación, proyección y energía.
- **Repeticiones con y sin música.** Las repeticiones permiten memorizar los movimientos, mejorar la ejecución y ganar confianza.

4. ***Trabajo en Grupos (10-15 minutos).***

El trabajo en pequeños grupos fomenta la colaboración, el análisis y la expresión individual.

- **Ejecución en grupo.** Cada grupo interpreta la secuencia, utilizando el espacio de manera completa.
- **Observación activa y retroalimentación.** Mientras un grupo baila, los otros observan. Esto genera un ambiente de aprendizaje compartido y permite identificar fortalezas y aspectos a mejorar.

5. ***Estiramiento y Enfriamiento (5-10 minutos).***

Esta etapa finaliza la clase de manera segura, ayudando al cuerpo recuperarse y al estudiante a integrar lo trabajado.

- **Estiramiento estático:** Enfocado en los músculos más exigidos durante la clase, como piernas, caderas y espalda. Cada posición se mantiene entre 15 y 30 segundos.

Respiración consciente: Guía para centrar la atención en la respiración y así regular el ritmo cardíaco, promoviendo una sensación de calma y bienestar.

Anexo 2

Dotación General del Estudio:

- Tres láminas de espejo por salón
- Equipos de sonido en cada sala
- Piso laminado en PVC de alta resistencia en todo el espacio
- Dos ventiladores y un extractor de aire
- Tres televisores
- Dos lockers
- Doce sillas y tres mesas
- Seis colchonetas especiales para pole
- Doce colchonetas para clases de gimnasia
- Quince cubos de yoga
- Ocho bandas elásticas
- Cuatro deslizadores
- Seis rociadores con alcohol para desinfección
- Una barra de ballet móvil
- Dos barras fijas instaladas en la pared
- Un plano inclinado
- Un cilindro para entrenamiento
- Nueve tubos de pole dance
- Cinco balones de pilates
- Un dispensador de agua
- Tres equipos TRX
- Una bicicleta estática
- Tres pares de mancuernas

- Siete mats de yoga
- Una colchoneta de caída (alta absorción de impacto)
- Dos básculas
- Tres "lentejas de balance" (cojines de equilibrio)