

SECCION V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.1. Conclusiones

Para finalizar, se retomará el problema descrito en la sección primera de este proyecto, el cual nos indica:

Aún cuando el gimnasio Yoga Ananda cuenta con los aparatos, instalaciones y maestros necesarios para ser un gimnasio sumamente exitoso, no existe una gran demanda por parte de los habitantes de Ciudad del Carmen; esto principalmente se debe a que Rosa A. Badillo, dueña y gerente del gimnasio, no cuenta con el conocimiento académico necesario para administrar una empresa, por ende, Yoga Ananda no tiene definido de manera precisa un mercado meta. Esto se agrava por el hecho de que en la empresa no se desempeñan de manera apropiada funciones básicas como lo son el registro de las operaciones contables y la planeación e implementación de acciones promocionales.

Después de analizar la oferta de servicio de Yoga Ananda y de haber obtenido información sobre el mercado en Ciudad del Carmen, se puede afirmar que Yoga Ananda tiene todas las herramientas necesarias para ser un gimnasio exitoso, pero para esto, se necesita primeramente tener una mayor profesionalismo al momento de llevar los registros contables y, en general, las operaciones administrativas de la empresa y planear e implementar acciones de marketing adecuadas para la misma.

De igual manera, es importante recalcar que se debe administrar a Yoga Ananda como una empresa más formal, ya que en el presente, muchas de las acciones y decisiones tomadas, no tienen un respaldo objetivo, por lo que pueden llegar a incurrir en grandes deudas o incluso provocar la quiebra de Yoga Ananda.

En el aspecto positivo, podemos afirmar que las clases matutinas de yoga han tenido un gran éxito en Yoga Ananda. Esto se debe a que los clientes actuales están sumamente satisfechos con la oferta de servicio otorgada y principalmente por las características y forma de impartir las clases por parte de Rosa Badillo. Por ende, se recomienda a Yoga Ananda continuar con dichas clases y buscar abrir nuevos horarios para que un mayor número de clientes puedan tomarlas.

Del mismo modo, los cursos de yoga de fin de semana, impartidos por profesores nacionales e internacionales, han sido muy exitosos y sin duda alguna deben repetirse con mayor frecuencia en el futuro, ya que los clientes actuales han mostrado un gran interés en los mismos. También es importante mencionar que estos cursos tienen un costo adicional, lo que genera un mayor capital para Yoga Ananda.

Un aspecto muy importante que debe tomarse en cuenta y corregirse antes de que pueda causar un problema grave, es que Yoga Ananda fue creado primeramente como un centro de yoga especializado, y en la actualidad cuenta con servicio de pesas, clases aeróbicas, spa y tienda de ropa. Dichas remodelaciones e incrementos de la oferta de servicio se han hecho sin tener fundamentos claros y objetivos, lo que ha generado un gran número de gastos adicionales para la empresa.

Es muy importante que en el futuro, Yoga Ananda trate de enfocarse en un área deportiva específica, la cual debido a la excelente respuesta por parte de los clientes, podríamos afirmar que es el área de la yoga. Con esto, Yoga Ananda tendrá menos costos y podrá dirigir sus recursos, tanto humanos como económicos, en acciones más concretas y específicas.

1.2. Recomendaciones

Como se ha mencionado en la sección de Conclusiones, Yoga Ananda tiene todas las posibilidades de ser una empresa sumamente exitosa. A continuación, se retomarán y resumirán algunas recomendaciones mencionadas anteriormente y otras posibles recomendaciones que se podrían aplicar en un futuro.

Antes de hablar de cualquier acción promocional que Yoga Ananda deba implementar, es necesario resolver cualquier problema que afecte a la empresa internamente. Por consiguiente, se recomienda que Yoga Ananda contrate a una persona que se encargue del área contable y de mercadotecnia, para así, poder aprovechar de manera más eficiente los recursos con los que cuenta Yoga Ananda.

Debido a que Ciudad del Carmen se encuentra en la sonda de Campeche en donde se localiza uno de los más importantes yacimientos de petróleo en el país, Ciudad del Carmen cuenta con una gran población de empresarios jóvenes que trabajan directamente con empresas petroleras o con empresas que le trabajan exclusivamente a petroleras. Por ende, se recomienda a Yoga Ananda hacer de dicha población su mercado meta.

Tomando en cuenta que la mayoría de dichas empresas son internacionales, disponen de un amplio presupuesto para brindarles servicio de gimnasio externo a sus empleados, por esa razón, se recomienda que Yoga Ananda busque vender paquetes de gimnasio a ciertas empresas petroleras por medio de venta directa con directores de Recursos Humanos. La labor de venta directa puede involucrar también esfuerzos de Relaciones Públicas a fin de mantener contacto con todos los directores de Recursos Humanos y generar una relación estrecha con ellos para convertirlos en clientes cautivos. Por ejemplo, se propone que Yoga Ananda organice una carrera de 10 kilómetros en Ciudad del Carmen, donde no sólo se invite a participar a sus clientes actuales sino a posibles clientes futuros.

De igual manera, se recomienda a Rosa Badillo cursar un diplomado o maestría en Administración de Empresas, ya que a largo plazo traería muchos beneficios, pudiendo ella convertirse en la gerenta administrativa de Yoga Ananda y así disminuir sus costos al no tener que pagar un sueldo adicional.

En conclusión, tomando en cuenta que las recomendaciones anteriormente mencionadas no generan gastos monetarios altos, se afirma que con su correcta aplicación, pueden llegar a traer gran éxito y estabilidad económica en el corto y largo plazo para Yoga Ananda.