

Gym House: una oportunidad de mantenerse activo en casa



Si uno de los objetivos es mantenerse saludable aun durante la pandemia, [Gym House](#), proyecto desarrollado por estudiantes del **Tec en Ciudad de México** es una opción para activarse en casa.

Javier López , Diana Lomelí, Carlos Álvarez, David Gómez y Hugo Cervantes son los creadores de **Gym House**, el cual consiste en la **renta de equipo de acondicionamiento físico** para que las personas mantengan una actividad de ejercicio en casa.

*“Actualmente ya estamos realizando renta de equipo de acondicionamiento físico, específicamente de **bicicletas de spinning**.”*

*“Tenemos mucha gente interesada en **rentar equipo**, pero seguimos analizando cómo podemos mejorar el modelo de negocios para tener una propuesta de mayor valor para gimnasios y usuarios. Muy posiblemente, la renta sea nuestro primer servicio, pero no el único que brindemos”,* comentó el equipo.

Durante el desarrollo de este proyecto se pensó en atacar dos problemas: el **no tener un equipo necesario** que limita los objetivos de cada persona y la **situación económica de los gimnasios**, los cuales cerraron ante la pandemia del **COVID-19**.

“Al investigar cómo solucionar esta problemática y pensar de dónde obtener el equipo, nos dimos cuenta de la situación actual de los gimnasios y nos impactó el gran problema económico en el que se encuentran. Como creadores de empresas empezamos a idear formas de resolver estos dos problemas. Aportar valor tanto a usuarios como a gimnasios.”

“Nos estamos enfocando en dar a conocer a todos los **gimnasios** cómo funcionamos para obtener más alianzas e iniciar a aumentar nuestro inventario”, dijo Diana Lomelí.



width="900" loading="lazy">

El equipo de **Gym House** se ha planteado dos objetivos para este verano:

1.- Conseguir **cuadruplicar su inventario** actual a través de alianzas con gimnasios, para así iniciar a tener rentas constantemente que generen ingresos suficientes como para pagar gastos fijos de los gimnasios con quienes trabajamos.

2.- Darse a conocer y generar una **comunidad** de más de **10 mil personas** interesadas en rentar equipo. Este número puede sonar alto, pero han tenido respuestas bastante buenas sobre el interés en el servicio y ya tienen la estrategia de cómo conseguirlo.

Además, en un futuro esperan desarrollar una **app móvil** para que los usuarios puedan realizar rentas automáticamente y **expandir sus servicios a toda la República Mexicana**.

SEGURO TAMBIÉN QUERRÁS LEER: