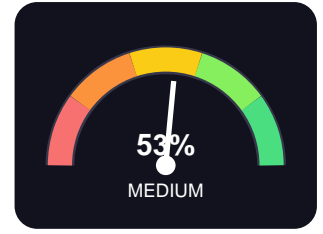




Market Verdict - Análisis de Viabilidad

Analizado: 2026-06-08 21:35:07 UTC

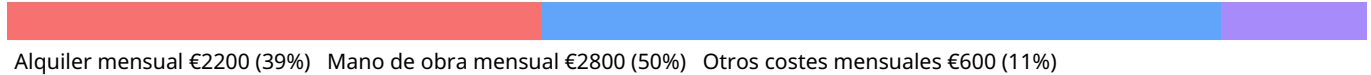
PUNTUACIÓN DE VIABILIDAD 53% MEDIO



Desglose de ingresos mensuales:



Desglose de costes mensuales:



MARKET VERDICT — ANÁLISIS DE VIABILIDAD

Idea: Yoga studio

Ubicación: Madrid, Comunidad de Madrid

Modo: Híbrido

TUS DATOS

Presupuesto: €55,000

Ticket medio: €15

Clientes/día: 25

Margen bruto: 70%

Alquiler mensual: €2,200

Mano de obra mensual: €2,800

Otros costes mensuales: €600

PUNTUACIÓN DE VIABILIDAD: 53 / 100 (MEDIO)

Ingresos mensuales: €7,875 – €13,500

Beneficio mensual: €88 – €3,850

Punto de equilibrio: 15 – 999 meses

SEÑALES DE MERCADO

Ubicación: Madrid, Community of Madrid, Spain

Competencia: 4 (puntuación 75/100) dentro de 3000m

RESUMEN

Viabilidad media. Competidores=4. PIB/cápita ~€31000. Ganancias ~€88 a ~€3850/mes con riesgo notable.

Punto de equilibrio ~15–999 meses.

FACTORES DE RIESGO

- El alquiler es alto en relación con los ingresos base (19.6%).
- Las operaciones híbridas añaden complejidad; asegúrese de que procesos y personal sean realistas.

PLAN DE EJECUCIÓN

1. Define un segmento de clientes específico y una propuesta de diferenciación clara.
2. Valida los supuestos: precio, volumen esperado y margen bruto con 10–20 conversaciones con clientes.
3. Realiza una prueba de demanda: pop-up, puesto de mercado o campaña de preventa para validar la disposición real a pagar.
4. Elabora una lista de ubicaciones y calcula la ratio renta/ingresos; apunta a una renta \geq 10% de los ingresos base.
5. Mide la densidad de competidores en un radio de 1–2 millas y elige un nicho que las opciones existentes no cubran.
6. Crea un colchón: planifica para escenarios adversos (estacionalidad, personal, arranque lento).
7. Lanza el MVP: la oferta mínima que prueba la demanda repetida, luego itera semanalmente con resultados medidos.

PLAN A MEDIDA

1. Ajusta la propuesta de precios y ocupación para proteger el margen

Motivo: Con una viabilidad media en Madrid y un riesgo notable, el margen puede erosionarse si el precio no acompaña la competencia local. Además, el alquiler es alto respecto a ingresos base, así que necesitas asegurar un volumen de clases y una estructura de precios que sostengan la “c

Primer paso: Realiza un diagnóstico de precios y capacidad comparando clases presenciales y sesiones online (incluye un plan de horarios para maximizar ocupación).

2. Estandariza el modelo operativo híbrido para reducir complejidad

Motivo: Las operaciones híbridas añaden complejidad y pueden aumentar costes y fallos si no están estandarizadas. Dado el riesgo por complejidad operativa, definir procesos y responsabilidades reduce retrabajo, mejora la experiencia del cliente y ayuda a estabilizar ingresos.

Primer paso: Establece un modelo operativo híbrido con guiones: cómo se graban/dirigen clases online, cómo se gestiona la calidad de imagen/sonido y qué tareas asume cada rol.

3. Plan de escenarios y umbral de rentabilidad ante riesgo por alquiler

Motivo: El punto de equilibrio estimado es muy amplio, lo que sugiere incertidumbre sobre demanda y costes. Al crear escenarios y un umbral claro, podrás actuar antes de que el alquiler (alto frente a ingresos base) termine comprometiendo la rentabilidad.

Primer paso: Calcula y ajusta tu punto de equilibrio con escenarios (con y sin saturación, y con diferentes proporciones presencial/online) y fija un umbral de decisión de acciones correctivas.

4. Estrategia de captación y retención integrada (híbrida)

Motivo: Para que las ganancias se acerquen al rango alto sin disparar el riesgo, no basta con vender clases sueltas: necesitas conversión y repetición. Con competencia existente en la zona y viabilidad media, mejorar retención incrementa estabilidad y ayuda a absorber la presión del arvv

Primer paso: Diseña una estrategia de captación “presencial + online” basada en paquetes y recorridos

(clase de prueba, serie inicial, membresía flexible), con foco en retención.

5. Control semanal con métricas para corregir el mix presencial/online

Motivo: La operación híbrida y el entorno competitivo exigen control continuo. Con riesgo notable y un equilibrio sensible, la mejora incremental basada en datos permite corregir desviaciones rápido, especialmente si la ocupación cae o si el mix presencial/online no sostiene el flujo de

Primer paso: Implementa medición semanal de indicadores: ocupación por franja presencial, asistencia online por sesión, tasa de recompra y motivo de cancelación; revisa y ajusta una palanca por semana.

Puntuación heurística + señales de datos públicos. No es asesoramiento financiero.

Verify at <https://es.marketverdict.app/verify/019ea929-0b58-7cc1-85bc-f6cac688b0ea>