

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

La vuelta al gym

Sabemos que septiembre es una época crucial para los gimnasios y centros deportivos. La gente vuelve a la rutina diaria y para su sorpresa, con algún que otro kilo de más. Por eso, es el momento de llegar a todos aquellos que quiera coger hábito y rutina de entrenamiento.

Por: Marta Madrigal y Laura García, Fitness Assistants Valgo.

Tenemos que ser conscientes de que en este momento es decisivo, cómo nos perciban y las sensaciones de sus primeros días, serán cruciales para poder fidelizar a estos nuevos clientes, así que debemos aprovechar la oportunidad que nos brinda septiembre en el calendario.

Como sabemos, la realización de la actividad física y deportiva reduce el riesgo de mortalidad por enfermedades cardiovasculares, ayuda a combatir y mejorar síntomas de la ansiedad y la depresión, libera tensiones, reduce el gasto médico, etc. Debemos de ser capaces de transmitir todas estas ventajas a nuestros clientes y que ellos mismos sean los que las difundan a través del “boca-oído” a todos sus contactos.

No hay nada mejor que empezar la temporada dando un giro a nuestra instalación deportiva. Una imagen renovada y mejorada siempre resulta atractiva para los nuevos clientes y más aún para los que ya tenemos: “renovarse o morir”. Cada vez son más las nuevas instalaciones deportivas que están naciendo en nuestro sector, por ello, debemos ponernos al día en las nuevas tendencias y servicios de nuestro mercado.

Cómo elegir y organizar las clases para que resulte rentable el centro

1. Realizar un cuestionario de satisfacción a nuestros clientes de forma continua para conocer sus gustos y necesidades de cara a la organización del planning de la nueva temporada.
2. Partiendo de los resultados del cuestionario de satisfacción, así como de opiniones que nos transmiten personalmente o de forma escrita, aplicaremos todas las mejoras posibles.
3. Analizar el programa a de actividades del año anterior con sus controles de afluencia, para ver qué clases dirigidas han tenido más afluencia y mantenerlas en nuestro programa. Si alguna actividad no ha funcionado, la cambiaremos por una nueva para poder captar nuevos clientes.
4. Organiza “Máster Class Mix”, en las que en una hora y media por ejemplo, haya 15-20 minutos de cada clase colectiva de las que tu centro dispone. Es una buena

oportunidad para que los clientes conozcan las actividades del centro que no se han atrevido a probar.

5. Analiza el tipo de público que tenemos en nuestro centro y su distribución en las distintas franjas horarias. Seleccionaremos y adaptaremos las actividades a las necesidades específicas de la mayoría de los perfiles.
6. Segmenta por franja horario y grupo de edad: si por las mañanas el público es mayoritariamente de la tercera edad, nos centraremos en clases con menor intensidad.
7. Si tenemos piscina, potenciar los fines de semana: actividades en familia, celebraciones de cumpleaños, etc.
8. Incluir en horas valle alguna clase virtual y si hay actividades o salas vacías ofrecer la posibilidad de alquilarlas por horas a particulares.
9. Asegúrate de que en las horas punta estén las 2-3 clases con más aceptación por parte de los clientes.
10. Descongestiona la sala en horas punta: procura dinamizar con alguna clase Exprés (tipo abdomen, funcional, etc), además puedes incluir en esas horas el “club del corredor” o el “club del ciclista”.
11. Asegúrate de que en cada huso horario coincidan una actividad de alta intensidad con otra de baja intensidad, o que trabajen diferentes disciplinas: no solapar Pilates con Body Balance por ejemplo.
12. Diferénciate de los demás centros de la competencia, ofreciendo un horario distinto y variado.
13. Aprovecha los puntos fuertes de cada monitor de tu centro, pregúntales como te pueden ayudar para mejorar, ellos más que nadie conocen a los usuarios y sus gustos.
14. Actualiza constantemente para permanecer en la vanguardia del sector Fitness y así estar al tanto de las nuevas actividades dirigidas que se están creando y están teniendo éxito.

Fuente: BodyLife

Link to Original article: <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=175150>