

Valgo - Blog

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

Manel Valcarce en una entrevista para CMDSport, recomienda a los gimnasios low cost a esmerar sus expansiones para mantener la calidad del servicio.



El CEO de la consultora Valgo Investment, Manel Valcarce, recomienda a los gimnasios low cost esmerar sus expansiones para preservar la calidad del servicio y el control de sus centros. Según Manel, la rápida implementación de procesos en varios centros puede afectar a la consistencia del producto, mientras que la urgencia por cubrir vacantes puede llevar a una selección de empleados menos rigurosa. Este escenario puede conducir a una fuerza laboral poco preparada para mantener los estándares de calidad, lo que repercute en la experiencia del cliente y la reputación de la marca, agrega.

CONTROL SOBRE LOS PROVEEDORES

En la entrevista Manel señala que otro factor que puede verse afectado por una expansión acelerada es la falta de control sobre los proveedores, que puede llevar a inconsistencias en el producto final, ya que un crecimiento acelerado también ejerce una presión considerable sobre la cadena de suministro. Los proveedores, bajo la demanda de grandes volúmenes y plazos ajustados, pueden recurrir a prácticas que comprometen la calidad de los insumos.

El experto sostiene que, en estos casos, la gestión y supervisión por parte de la dirección suelen dispersarse, derivando en prácticas inconsistentes y una disminución de la calidad. Esto ocurre porque, en muchas ocasiones, se delegan responsabilidades excesivamente, “sin un marco sólido de supervisión”.

PLANIFICACIÓN DETALLADA

Manel sugiere anticipar adecuadamente los desafíos operativos, invertir en una planificación detallada y realista y considerar todos los aspectos de la operación, desde la logística hasta el servicio al cliente. Una opción consiste en equilibrar la necesidad de mantener bajos costes con la inversión en tecnología y procesos que mejoren la calidad y la eficiencia operativa. Sin esta inversión, el modelo de negocio puede volverse insostenible a largo plazo.

Según él, la expansión rápida del modelo de negocio de bajo coste es una estrategia atractiva para capturar una mayor cuota de mercado, pero que solo será efectiva mediante una estrategia integrada que priorice tanto la expansión como la calidad, garantizando la satisfacción y fidelidad de sus clientes a largo plazo.

Si quieres darle un impulso a tu negocio, [contacta con nosotros](#).

Link to Original article: <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=319045>