

## Valgo - Blog

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

# Nueve cambios de mentalidad para impulsar el crecimiento de clientes en los gimnasios



La industria del fitness está en plena transformación, adaptándose a las nuevas expectativas de los consumidores en torno a la salud y el bienestar. Según el libro blanco de ISPO, El futuro del deporte, la salud y el comercio minorista en 2024, existen nueve mentalidades clave que los gimnasios pueden adoptar para atraer y fidelizar a sus socios. Aquí desglosamos cómo estas mentalidades pueden transformar a los gimnasios en centros de bienestar integral.

## **Salud y Deporte: Una Sinergia**

La percepción de la salud ha evolucionado y el deporte se entiende ahora como una pieza clave del bienestar general. Los gimnasios pueden posicionarse como centros de salud integral, ofreciendo no solo fitness, sino también programas de mindfulness y manejo del estrés.

## **Una Caja de Herramientas para la Salud Integral**

Los gimnasios deben ver el ejercicio como una pieza más del rompecabezas de la salud. Integrar servicios como nutrición, hidratación y recuperación puede ayudar a los socios a mejorar todos los aspectos de su salud.

## **Crear una Comunidad de Apoyo**

Las personas buscan un mayor sentido de pertenencia y confianza en el manejo de su salud. Crear una comunidad dentro del gimnasio mediante actividades sociales y programas grupales puede ser una gran ventaja.

## **Enfocarse en la Recuperación**

La recuperación es ahora un pilar del bienestar. Los gimnasios pueden ofrecer espacios y programas dedicados a la relajación y el descanso, aumentando el valor percibido de las membresías.

## **Programas de Bienestar Corporativo**

En un contexto laboral cada vez más competitivo, los gimnasios pueden ofrecer paquetes de bienestar corporativo para empresas, posicionándose como socios estratégicos en salud.

## **Integración Omnicanal**

La experiencia digital es crucial. Clases en línea, apps personalizadas y entrenamiento virtual pueden atraer a socios que buscan soluciones híbridas.

## **Experiencia Minorista como Centro de Bienestar**

Los gimnasios pueden diversificar sus ingresos con espacios que incluyan productos y asesoría de salud, transformándose en centros de bienestar integral.

## **Orientación Personalizada**

La personalización es clave. Ofrecer planes de salud individualizados y asesoramiento personalizado puede aumentar la lealtad de los socios.

## **Interacciones Significativas en Cada Punto de Contacto**

Cada interacción cuenta, y optimizar la experiencia del cliente en cada paso fortalece la lealtad. Los sistemas de CRM y eventos personalizados son aliados en este enfoque.

Adoptar estas nueve mentalidades puede ser la clave para diferenciarse en un mercado saturado, ayudando a los gimnasios a convertirse en líderes en salud integral y bienestar, además de fidelizar y atraer a nuevos socios.

Fuente: [GymFactory](#)

**Link to Original article:** <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=337572>