



# **7 IDEAS DE CAMPAÑAS**

**PARA QUE TU GIMNASIO  
TENGA MEJORES RESULTADOS  
DURANTE LA COPA DEL MUNDO**

---

**eVo**

## ▶ 01 | VICTORIA DOBLE

### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

Al día siguiente de cada victoria de la selección, tu alumno podrá traer una persona para entrenar juntos. Una vez que el alumno y su amigo lleguen al gimnasio, registra los datos de ambos. Esos datos serán usados para trabajar en la conquista del potencial cliente, para transformarlo en alumno. Si la oportunidad se convierte en cliente, infórmale al alumno que trajo a su amigo que él acaba de ganar 1 mes sin cargo en el gimnasio.

### **POS CAMPAÑA:**

Analiza la cantidad de prospectos referidos en los meses anteriores y compara con los números de la campaña. Así, vas a saber si la campaña tuvo real impacto en los alumnos.

## ▶ 02 | TABLA DE PREMIOS

### **OBJETIVO:**

Ofrecer 1 mes gratis para los alumnos que indicaron nuevos alumnos.

### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

El primer paso es decidir cuáles planes deberá contratar el prospecto presentado por el alumno, para que el cliente que lo presentó como una nueva oportunidad pueda acceder al beneficio de la promoción. Los planes largos son los más recomendables en este caso. El segundo paso es definir un límite de oportunidades indicadas por alumno. Este paso no es una regla, ya que, cuantas más indicaciones convertidas haya, mejor. El tercer paso es divulgar esa campaña internamente para los alumnos, a través de murales, mensajes, emails y aplicativo del alumno.

---

### ▶ 03 | ARTILLERÍA DE EQUIPO

#### **OBJETIVO:**

El vendedor que, durante el período de la copa, tenga el mejor resultado en ventas, se lleva un premio para casa.

#### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

Estipula un premio que sea atractivo para que los vendedores se sientan motivados a llegar al resultado. El premio puede ser un producto, un bono en dinero, entre otras opciones. Se creativo y piensa como ellos a la hora de escoger el premio. Organiza una reunión para presentar la campaña y cuánto ellos pueden ganar con eso, no solo por el premio, sino también con las comisiones de venta.

### ▶ 04 | COMISIÓN DE LA COPA DEL MUNDO

#### **OBJETIVO:**

Aumentar la comisión del equipo de ventas en el período de la copa del mundo.

#### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

Esta campaña es una variación de la “artillería de equipo”. La diferencia es que tu equipo entero tendrá un aumento de comisión como motivación.

Agenda una reunión y presenta la campaña para todo el equipo.

### ▶ 05 | VISITA MUNDIAL

#### **OBJETIVO:**

---

Crear una condición especial para convertir personas que visitaron tu gimnasio, pero no se matricularon.

### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

Retoma el contacto con todos los antiguos visitantes de tu gimnasio que no concretaron una compra, y ofrece una condición especial para quien se matricule durante el período de la copa.

Esta campaña debe ser trabajada por contacto directo con el visitante. Entonces utiliza o whatsapp, email o sms y envía las condiciones apenas para quien ya conoce el gimnasio.

## ▶ **06 | RETORNO DEL CAMPEÓN**

### **OBJETIVO:**

Reconquistar ex alumnos del gimnasio.

### **PUESTA EN PRÁCTICA:**

Crea una ventaja exclusiva para ex alumnos que retornen al gimnasio durante la copa! Así como la “visita mundial”, esta campaña debe ser trabajada por contacto directo con el ex alumno. Usa whatsapp, email o sms y envía las condiciones exclusivamente para quién entrenó en tu gimnasio.

## ▶ **07 | BALÓN DE LA COPA**

### **OBJETIVO:**

Aumentar la interacción entre alumnos y equipo.

---

## PUESTA EN PRÁCTICA:

Entrega un cupón para que el alumno complete nombre, mail, campeón, subcampeón y 3º puesto de la copa del mundo. Al final del campeonato, revisa los cupones y premia a los vencedores.

Aprovecha convenios con negocios de suplementos, equipamientos o nutricionistas para conseguir un premio interesante que ayude tanto a tu gimnasio como a la empresa del convenio.

---

## CONCLUSIÓN

Ahora que tienes varias opciones de campañas para la copa del mundo en tu gimnasio, es momento de colocar las energías para garantizar mucho más resultado!

Es importante que analices el resultado de esas campañas y compares con otros períodos para saber, en números, cuánto ayudaron a tu gimnasio. De esa forma, puedes aplicar estas campañas en otras épocas del año.

Y si tu gimnasio ya trabaja con **EVO**, las campañas resultan aún más fáciles de montar. Es posible obtener reportes de visitantes, enviar emails y sms por sistema, y hasta enviar mensajes directamente al aplicativo del alumno.

Si todavía no eres cliente, aprovecha y haz clic en el link abajo, para acceder a una demostración ONLINE sin cargo, para entender cuánto puede **EVO** facilitar la gestión de tu gimnasio.



[Quiero Acceder a una Demostración ONLINE](#)

---

eVo