# Donde encuentro nuevos clientes?







Muchas veces coordinadores, gestores y propietarios de gimnasios se hacen esta pregunta que es sin duda, uno de los desafíos más importantes y por qué no, estresantes del negocio Gimnasio.

Esto es independiente de la economía regional, o de la época del año, o modelo del negocio. Se trata de un desafío que excede todos estos contextos.

Todos conocemos las estrategias de difusión de los negocios en este segmento:

#### Referidos

La referencia o el llamado "de boca en boca". Un cliente satisfecho por lo general se transforma en un agente de promoción, ya que va a recomendar a todo su entorno, el gran servicio y los resultados alcanzados entrenando en TAL gimnasio.



Por eso, dar una buena atención y un excelente servicio a los clientes, es algo imposible de obviar si queremos mantener el gimnasio lleno. Pero claro, la pregunta que nos planteamos en este eBook es dónde encontrar nuevos clientes. Y como damos por descontado que la calidad



del servicio de tu gimnasio es la mejor, sabemos que todos tus actuales clientes son promotores de tu espacio. Entonces podemos decir que ese medio de difusión funciona correctamente.

¿Te gustaría saber cómo medir el nivel de satisfacción de tus clientes? Lee la nota NPS para Gimnasios: satisfacción de los clientes



#### • Carteles, vidriera, marquesina

Una buena vidriera o cartel en el frente, y claro está, un buen mantenimiento y limpieza de las instalaciones, atraen a las personas que, aunque no hayan sido referidos por un cliente promotor de nuestro gimnasio, sienten la curiosidad de conocer tu espacio y averiguar qué servicio ofrece. El impacto visual es



determinante para generar curiosidad y acercamiento.

#### Folletos Promocionales



Los Folletos y las promotoras que los reparten, llegan también a un gran número de personas que pasan por la zona.

Entonces, si tenemos un lindo diseño y seleccionamos estratégicamente la zona, los horarios

y la forma de abordar a las personas,

probablemente tengamos algún porcentaje de retorno luego de la inversión en imprenta y distribución. Este recurso es bastante discutido hoy día ya que es fundamental monitorear el circuito de la promoción, algo que rara vez se hace, y que es esencial para medir el retorno.



#### Alianzas Comerciales

Es posible armar alianzas estratégicas con otros negocios de la zona para ofrecer descuentos exclusivos para clientes en común, o también organizar planes corporativos para los empleados de alguna empresa o instituciones cercanas. Muchos propietarios creen que las alianzas son solo posibles para las grandes



cadenas. Sin embargo, cualquier local o negocio reconocido de tu barrio puede ser parte de un equipo de pequeños anunciantes gráficos en tu gym. Es una excelente idea, si no fuera factible para vos cerrar planes



corporativos con empresas. No pensaste por ejemplo en ofrecerle a la dietética de tu barrio, un espacio en el salón, una pared o un pasillo para que haga su anuncio, y con eso obtener un ingreso adicional por mes? Imaginate esto con otros negocios con rubros afines a la vida sana...



## Campañas en medios

También es posible hacer campañas de promoción en diarios, radios o canales de cable, pero claro, en estos últimos ejemplos mencionados, la inversión necesaria es mucho mayor.

Ahora bien, todos estos canales tradicionales de marketing, tienen en realidad un muy bajo índice de retorno. Qué quiero decir con esto? Que de toda la gente que:

- recibe un comentario positivo de un alumno promotor
- o que pasa y ve nuestra vidriera
- o que recibe un folleto de nuestro espacio

el porcentaje de que puede llegar a interesarse es muy bajo.

Cuántos folletos repartís en tu zona, y ¿cuántas personas vienen o llaman? Cuánta gente pasa por la puerta, cuántos familiares o amigos tienen tus alumnos, y ¿cuántos de ellos se acercan a tu espacio?

Entonces, si estos métodos son costosos y el retorno es relativamente bajo... ¿Cómo encuentro nuevos clientes a un costo más bajo y un retorno mayor?





Ahora vamos a analizar rápidamente el momento en que vivimos.

En la actualidad, ¿dónde pasamos <u>todos</u> varias horas al día? Cada uno de nosotros, en mayor o menor medida, estamos pasamos cada vez más horas usando el celular conectándonos a Internet. Hay estudios que dicen que los argentinos en promedio pasan 8 horas al

día en Internet, y que más de un 60% de la población está conectada por algún medio a Internet.

Otros estudios afirman que el 11% mira su celular unas 200 veces al día.

Entonces... ¿te vas dando una idea de dónde encontrar más clientes? Es ese lugar, que no es físico sino virtual, donde todas las personas quieren ser encontradas...

## Así es! En Internet!!!

Hasta hace unos años, solo podían tener página web las grandes empresas o cadenas de comercios. Pero con la aparición de las <u>redes sociales</u>, cualquier persona puede armar una Fan Page y promocionar su negocio por más pequeño que sea el emprendimiento.

De esa manera, todo gimnasio, club, estudio o box, puede mostrarse en esa **GRAN VIDRIERA** que es el **mundo Online**.

Ya sabemos, seguramente estás pensando que armar una página bonita y funcional, solo es posible para expertos.

Te contamos algo, una página en Facebook, para promocionar tu espacio de trabajo, funciona de la misma manera que tu perfil personal. Solo necesitas mostrar tus actividades, publicar fotos y videos de momentos en tu gimnasio, y hasta escribir posteos o notas con contenido interesante. Y no creas que necesitas contratar a un editor para que genere esos contenidos.

Pensá que al escribir un post, estas aconsejando a tus alumnos, diciéndoles, por ejemplo, cual es la técnica de la correcta ejecución del clean and press, o cuántas veces por semana es recomendable entrenar para conseguir resultados.



Creemos que cualquier profe-dueño de gimnasio, puede publicar en la Fan Page de su espacio al menos un video, una foto y un consejo por día. No te parece?

Pero claro, estábamos hablando de cómo conseguir nuevos clientes y ahora estamos hablando de la comunicación con tus actuales alumnos... es que armar **una comunidad** genera **sentido de pertenencia**, y eso ayuda a **fidelizar** a tu actuales clientes.

Recordemos que la recomendación boca a boca es uno de los canales de promoción favoritos. Por lo tanto, mantener un canal de comunicación abierto en las redes sociales es, además de una vidriera para la venta, un punto fundamental en tus estrategias de fidelización.

Anteriormente hablamos sobre armar una Fan Page en Facebook. Bueno, eso es porque una Página en Facebook, a diferencia de un Perfil Personal, permite hacer anuncios pagos.

Entonces, usando la segmentación y los públicos personalizados, es posible promocionar con muy poco dinero una nota, un posteo o hasta el anuncio de un evento, llegando así no solo a tus clientes y sus amigos, sino además a gente que comparte los mismos intereses que tus alumnos, y que forman parte del 60% de la población que mira su celular 200 veces al día en promedio.

Para conocer más sobre las **Páginas en Facebook**, te sugerimos que leas nuestra nota: **Fan Page de Facebook** para tu gimnasio

Empezar a invertir algo de tiempo y dinero en la promoción de tu negocio en Internet, implica algunos cambios.

Quienes ya han tomado la delantera, probablemente ya tengan un site del gimnasio, y tengan presencia en redes sociales.



Por eso ya no es posible que un gimnasio, club, estudio o box siga sin tener algún tipo de presencia de marca en Internet.

Te invitamos a leer nuestra nota: <u>Marketing Digital para Gimnasios, una</u> nueva forma de promocionar tu negocio





¿Ya descargaste el eBook

10 Mandamientos de Marketing Digital para Gimnasios?

HACÉ CLIC ACÁ, para descargarlo!

## El proceso de compra

Veamos a continuación en un gráfico cómo es el proceso de compra de un cliente que te encuentra en las redes sociales. Es decir, el camino que recorre desde que conoce el gimnasio en Internet, hasta que decide anotarse y empezar a entrenar.

Son 9 pasos, miralos con atención.







Sin dudas, el hecho de "agrandar la vidriera" **promocionando tu negocio Online**, aumentará la cantidad de **Nuevas Oportunidades de Venta**. Y eso significa solo una cosa:

# >>>MÁS INGRESO DE DINERO EN EL GIMNASIO<<<

Y si te dijéramos que existe algo que puede incrementar aún más ese ingreso de dinero... te gustaría saber cómo?

Te vamos a dar un punto clave: AUTO GESTIÓN

En esta era de la automatización y la tecnología, la **Auto Gestión** está adquiriendo un protagonismo fenomenal.

Veamos los ejemplos cercanos de tareas que ya hoy Auto Gestionamos:

- Ventas de productos 100% Online
- Trámites bancarios
- Cobro de haberes
- Pago de servicios
- Aplicaciones para pedir comida
- Compra de entradas para espectáculos
- Pedidos en el supermercado
- Inscripción a cursos
- Pago de pasajes en Transporte Público
- Check In en Aeropuertos...





Y podemos seguir enumerando múltiples tareas que hoy ya hacemos los usuarios sin la intervención de terceros, verdad?

Y si pudiéramos darle la opción a los alumnos de **Auto Gestionar compras,** pagos o reservas de clases?

Así como hace años sólo podía tener una página web una gran empresa, y hoy existen plataformas gratuitas para armar páginas, y redes sociales que pusieron al alcance de todos la Presencia de Marca en Internet, pasa algo similar con la Auto Gestión.



La **Auto Gestión** no es solamente un comportamiento nuevo del ser humano por avance de la tecnología. Es una interacción con la tecnología donde antes había otro ser humano, que se ocupaba de atenderte y que ya hoy no está presente, o está siendo reemplazado por máquinas y robots. Es un automatismo que en poco tiempo más será exigido por la gente común para cualquier tipo de servicio y también será una medida de valor a la hora de elegir productos y servicios. Se trata de un fenómeno, de una gran revolución que está cambiado el mundo.

La **Auto Gestión** ya es una demanda presente en nuestra industria y por eso es tan importante adaptar nuestra estructura, y aprender nuevas competencias para incorporarlas a nuestro negocio.

El uso creciente de aplicativos para rutinas y entrenamiento, cada vez más frecuente en clubes y gimnasios lo demuestran. Pero **W12** llevó a **EVO Software para Gimnasios** todavía más allá.



La nueva Versión del Soft ya cuenta con un **módulo de Autogestión.** Aquí te contamos algunas cosas que los **alumnos pueden Auto Gestionar**:

- Cargar y modificar sus datos de registro en la base de datos
- Cambiar su fotografía y huella digital
- Reservar clases
- Visualizar e imprimir sus rutinas de entrenamiento
- Comprar pases
- Realizar pagos

Este módulo permite que mejore notablemente la atención en la recepción del gimnasio, ya que es posible habilitar un **Tótem o Terminal de Auto Gestión** para que los clientes realicen esas tareas. Al quedar liberado de estas tareas diarias, tenemos una oportunidad única de re plantear las funciones de nuestro staff, buscando mejorar la calidad de la atención de los clientes.



Y además la nueva versión de **EVO** permite colocar un **link de acceso al módulo desde la Web**, para que los clientes puedan incluso tomar la **decisión de compra** sin necesidad de ir hasta el gimnasio!



# El proceso de compra en la Era de la Auto Gestión

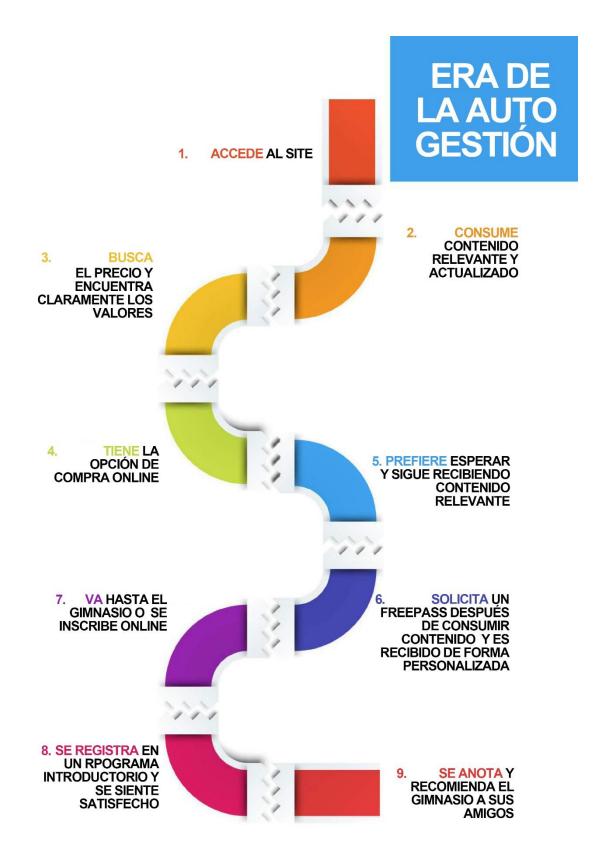
Vamos a ver ahora en un nuevo gráfico cómo puede modificarse el PROCESO DE COMPRA en la era de la AUTO GESTIÓN en Gimnasios.

#### Contando con:

- ✓ Presencia de Marca en la Web
- ✓ Utilizando estrategias de Marketing Digital
- ✓ Ofreciendo los beneficios de tener un módulo de Venta ONLINE disponible.

Vamos a ver los 9 pasos de un Proceso de Compra mejorado, incorporando las ventajas de utilizar la tecnología:







Por lo tanto es fundamental entender que los nuevos alumnos o clientes potenciales se encuentran en un universo virtual de comunicación donde esperan ser seducidos por tu gimnasio y oferta de servicios para definir una compra.

Si además de visibilizar tu negocio en las redes comenzás a incorporar herramientas de **Auto Gestión**, no sólo estarás acomodando la estructura total del negocio a los tiempos que corren, sino que el cliente y el potencial cliente se sentirán más cómodos interactuando con herramientas tecnológicas que le simplifican la vida en términos de tiempo, eficiencia e información.

Si te interesa profundizar más sobre el futuro de los gimnasios en la era de la Auto Gestión, te invitamos a participar del Webinar <u>Tu Gimnasio En La Era De La Auto Gestión</u> para saber con qué herramientas concretas un software como **EVO** te empujará directamente a operar en esta nueva era de la tecnología, como tu mejor aliado.

Participar es muy simple:

- 1) HACÉ CLIC AQUÍ
- 2) Registrate
- 3) Seleccioná un horario y participá!

¡Muchas gracias por tu interés! Equipo de Contenido



