3 Tips digitales para valorizar el SERVICIO

Sumario

Introducción 3

1. Cuál es tu “posicionamiento digital”? 4

2. Conectate 7

3. Acompañá a la Tecnología 10

Introducción

Cuánto vale la clase de un Personal Trainer o una sesión de entreno en tu gimnasio? Con qué frecuencia te ves obligado a tener que justificar o negociar el valor de las sesiones con cada cliente?

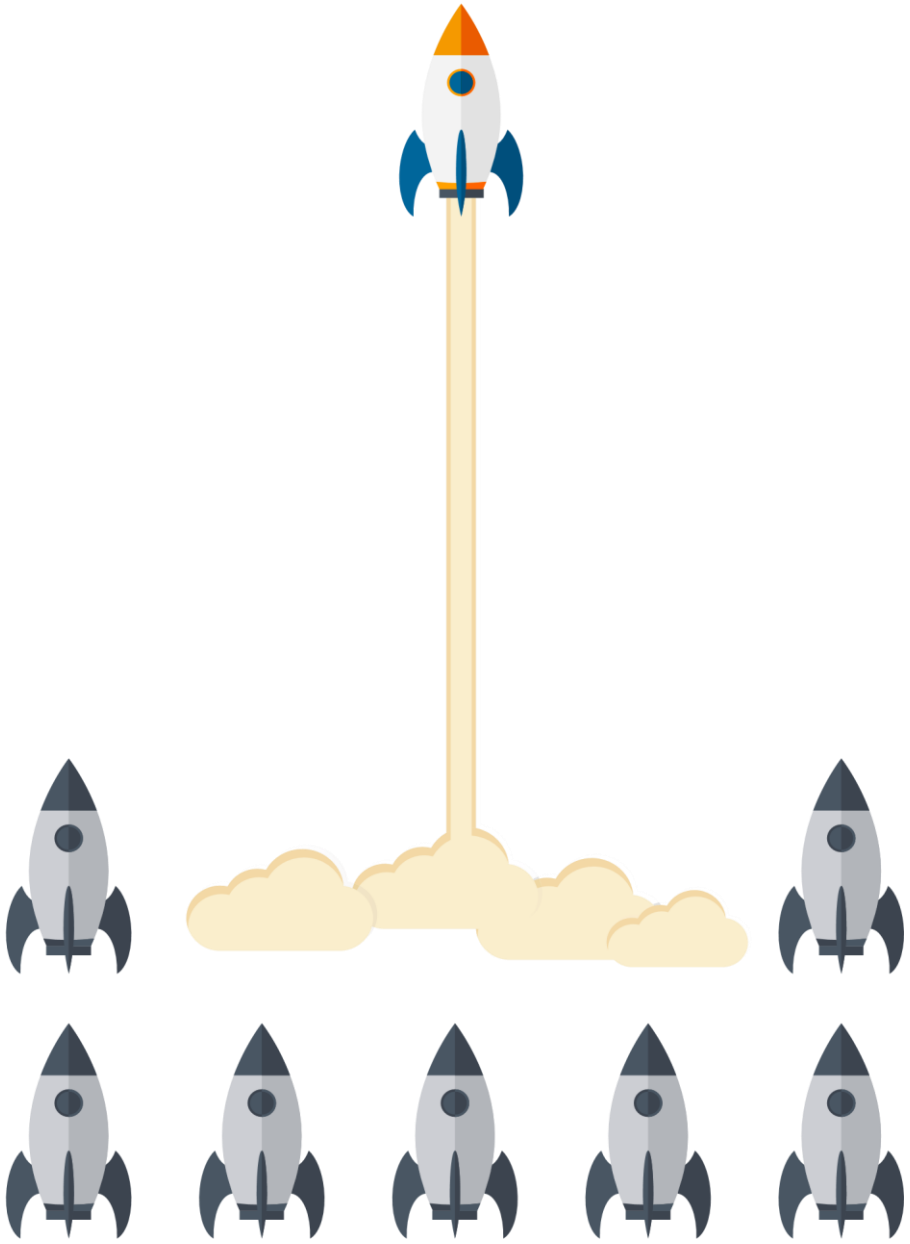
Es muy común escuchar “qué caro es todo aquello a lo que no damos valor”, por lo tanto, si los clientes y prospectos perciben como “caro” el entrenamiento, es bastante probable que no perciban el debido valor del servicio. Será que ellos tienen razón?

En este e-book, vamos a abordar 3 aspectos que pueden aumentar la percepción de valor para el cliente, usando la tecnología y los medios digitales.

La tecnología está cambiando el modo en el que nos relacionamos, y también el modo en el que entrenamos. De hecho todo profesional que no se adapte, inevitablemente quedará atrasado en el mercado.

Lee para descubrir dónde podés mejorar y evitar tener que hacer de cada nueva venta, un verdadero campo de guerra de “precio X valor”, con tu cliente.

Aprovechá el contenido!



1 CUÁL ES TU “POSICIONAMIENTO DIGITAL”?

En un mundo de constante evolución, muchas empresas vienen haciendo uso de internet como una alternativa para potenciar sus ventas e innovar en sus negocios.

Este movimiento ya viene sucediendo en otros mercados y va ganando fuerza en el mercado del fitness aun con pasos cortos. Sólo una pequeña porción utiliza las herramientas de manera correcta en sus negocios.

No pienses que tener un site, una página en Facebook o llenar tu Instagram con fotos de las clases es suficiente. Es preciso estar presente digitalmente valer en la vida del cliente, para que sea relevante.

Es necesario crear puntos de conexión con prospectos y clientes. Una manera de comenzar esta forma de relacionamiento es crear contenido que haga la diferencia en las vida de las personas, para así comenzar a construir su reputación y generar confianza.

Cuando creás un contenido basado en los intereses de tus clientes, consecuentemente aumenta el tráfico en tu site y redes sociales, atrayendo nuevos visitantes que podrán ser convertidos en leads y posteriormente en vendas.

Celebridad Digital

Ser una celebridad digital no quiere decir que vas s ser famoso en el todo el mundo, pero sí para tu público, dentro de su realidad. Es decir, en el mundo que abarca tu negocio!

Los contenidos deben mostrarle al alumno maneras para alcanzar resultados, y no hablar sobre tus conocimientos del tema. Es un error muy común entre profesionales del área, sólo valorizar el conocimiento técnico, y se olvidan de ponerse en el lugar del cliente para enfocarse en lo que él realmente necesita.

Claro que los clientes valorizan profesionales altamente capacitados.
Estudiar y estar bien preparado es indispensable!
Pero si ese conocimiento queda “sólo en la teoría”, nada llegará para tu cliente.

Mejorá cada vez más tu imagen y aumentá tu poder de convicción. A través de todas esas entregas de contenido, vas a aumentar el valor percibido y entonces conseguís justificar el precio de tu servicio.

Pensemos: Por qué tantos profesionales se incomodan al ver la infinidad de “mediáticos” que proliferan en las redes hoy en día?
A pesar del “poco contenido”, estas web celebridades del momento consiguieron algo que pocos profesionales consiguen en estos medios: conectarse con las personas verdaderamente, generar identificación. Los profesionales que consiguen comprender eso, también se destacarán.

Importante: NO estamos hablando del mérito técnico de las informaciones que son posteadas por estas personas, pero sí de la manera de comunicar. Vale la aclaración.

2 CONECTATE!

Ahora que ya sabes la importancia de formar parte del mundo digital, por qué no enfocar tus estrategias en el mercado que más está creciendo en los últimos años en el mundo?

El mercado mobile viene creciendo en gran proporción, y los aplicativos son las estrellas en este movimiento. Para todo tipo de necesidad: hacer compras, pedir comida, solicitar servicios… y claro, para entrenar! Ya no son solo unos pocos los aplicativos que ayudan a las personas a incluir ejercicios físicos en su rutina.

Y vos, todavía seguís haciendo la ficha de cartón para las rutinas, o una planilla de Excel por e-mail? Podemos afirmar, en poquísimo tiempo, ese tipo de recurso se volverá totalmente obsoleto y tu cliente lo verá como ultra pasado.

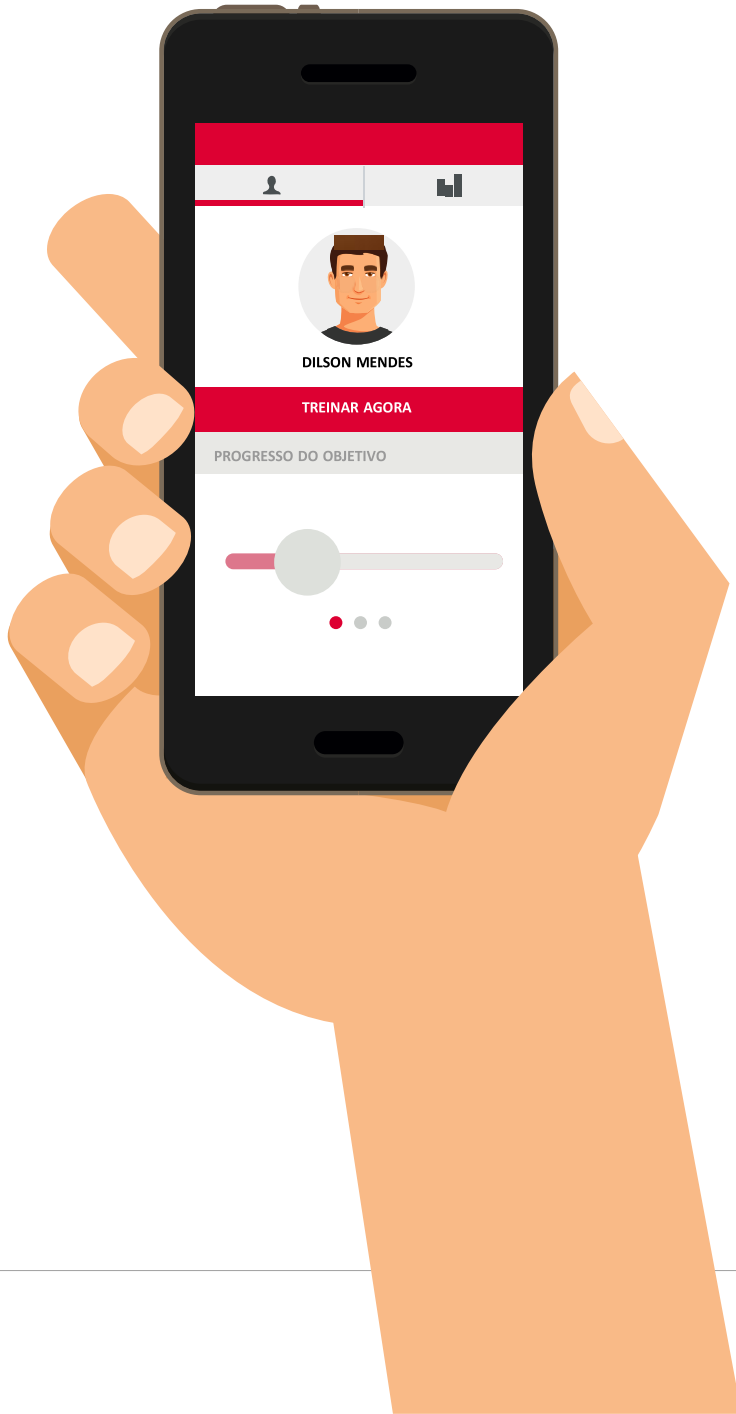
Si las personas están cada vez más conectadas y dependientes de los aplicativos, por qué no utilizar este concepto para el día-a-día de los entrenamientos de tu gimnasio y tu cliente?

Los Aplicativos como **EVO Mobile** ayudan al profesional a montar las rutinas, y a gestionar los entrenamientos, permitiendo brindar una mejor atención. Además de, obviamente, aumentar la interacción y la percepción de valor para tu cliente.

Utilizar aplicativos en la prescripción y acompañamiento del entrenamiento te posicionará a la vanguardia del mercado en este momento. Pero si esperas 3 o 4 años para adaptarte, pensá que eso ya no será ningún diferencial sino parte esencial de un servicio de calidad.

En la página siguiente, vas a ver algunos factores que cambiarán la relación con tu cliente, a través de un aplicativo de entrenamiento, como EVO Mobile.

QUIERO CONOCER LA APP EVO Mobile!



Dale fin al "papel": El entrenamiento de cada cliente queda almacenado en la app, lo que posibilita que puedan acceder a su rutina en cualquier momento y desde cualquier lugar. El profesional también puede ajustarlo siempre que lo desee, y las actualizaciones son aplicadas en tiempo real. Si tu cliente viaja frecuentemente, por ejemplo, podrá continuar entrenando donde estuviera, y podrás acompañar sus resultados desde la app. Consecuentemente, el alumno verá más resultados y valorizará más tu trabajo.

Modelo de comunicación directa: El cliente puede interactuar con el profesional por mensajes desde la app. En los gimnasios que trabajan con entrenamientos tipo crossfit, por ejemplo, es posible organizar el WOD, generando interacción al revisar los resultados del entrenamiento del día. No es ninguna novedad que, cuando las personas forman parte de un grupo, la tendencia es que estén más motivadas a continuar con la actividad.

Acompañamiento de los resultados: Es posible monitorear los resultados alcanzados todo el tiempo, celebrando pequeños avances y victorias diarias con tu cliente. Con una app, el acompañamiento de los resultados resulta más simple, y todo el proceso resulta mucho más motivante para el alumno, que ya no percibe que el profesor una vez llenó una ficha, y nunca más vuelve a controlar cuantas veces entrenó.

3 ACOMPAÑÁ A LA TECNOLOGÍA

Ya oíste hablar de los “wearables”, cierto? Si sos un Personal Trainer y todavía no conocés este término, es mejor que te preocupes y te actualices!

Wearables son los recursos tecnológicos que las personas usan para mejorar su performance, para conectarse unas a otras y/o para dar continuidad a los entrenamientos elaborados por su Personal Trainer.

Pueden ser en forma de aplicativo, pulseras, relojes, anteojos. Estos recursos maximizan la actividad física y hacen que la experiencia sea llevada a un nivel nunca antes soñado pocos años atrás. Mejorando la percepción del servicio y el resultado que obtiene el alumno.

W12 EVO te ofrece la posibilidad de trabajar estas opciones con el aplicativo FITI.

Contactanos para conocer mucho más sobre estas funciones del aplicativo!

Más percepción de resultado, más se valora tu trabajo!

Los Wearables van a invadir el negocio, quieras o no. Tus clientes van a usarlos y guiar sus entrenamientos cada vez más a través de estos gadgets (aparatos), y será difícil que puedas evitarlo.

En lugar de mirar esas tecnologías como “ajenas”, por qué no usar eso a tu favor, ofreciendo la tecnología, más como tu carta de presentación, adaptada a la realidad da tu gimnasio?

Por qué no integrar todas esas facilidades en la rutina, simplificando tus tareas y comprometiendo más a tus clientes?

É importante tener en mente que todo está tornándose digital, y acompañar esta tendencia y factor determinante para continuar agregando valor a tu servicio.

Pero, como ya dijimos anteriormente en este ebook, quien postergue la adaptación para “más adelante”, estará llegando tarde al cambio.
Pensalo!