

**5**

**5 simples consejos  
para poner en  
práctica y aumentar  
tus resultados de  
retención**

**Como evitar que tu alumno desista  
de la actividad física**

**eVo**

# Índice

---

ALINEA LAS EXPECTATIVAS	06
CREA PEQUEÑAS METAS AL INICIO	08
ORIENTA Y AYUDA EN TODO	10
CELEBRA LOS LOGROS	12
HAZ QUE INCORPORARE EL HÁBITO	14
PLANIFICA TU 2021 CON EVO	16
CONCLUSIÓN	18

# Introducción

Michas gracias por haber bajado nuestro eBook “5 simples consejos para poner en práctica y aumentar tus resultados de retención”.

A decir verdad, pensamos en este material, para evitar algo que sucede todo el año y nadie le presta mucha atención: aunque tu gimnasio alcanza records de ventas en enero, eso no se refleja en tu flujo de caja, pues muchos de los clientes que se matriculan en enero, acaban...

¡desistiendo!

Por eso, queremos que tu veas aquí cómo evitar que ese tipo de cosa suceda en tu gimnasio, box, estudio, escuela de natación, artes marciales y danza.

**Pero antes de hablar de los 5 consejos, vamos primero a analizar el escenario.**

# ¿Qué sucede de un año para otro?

---

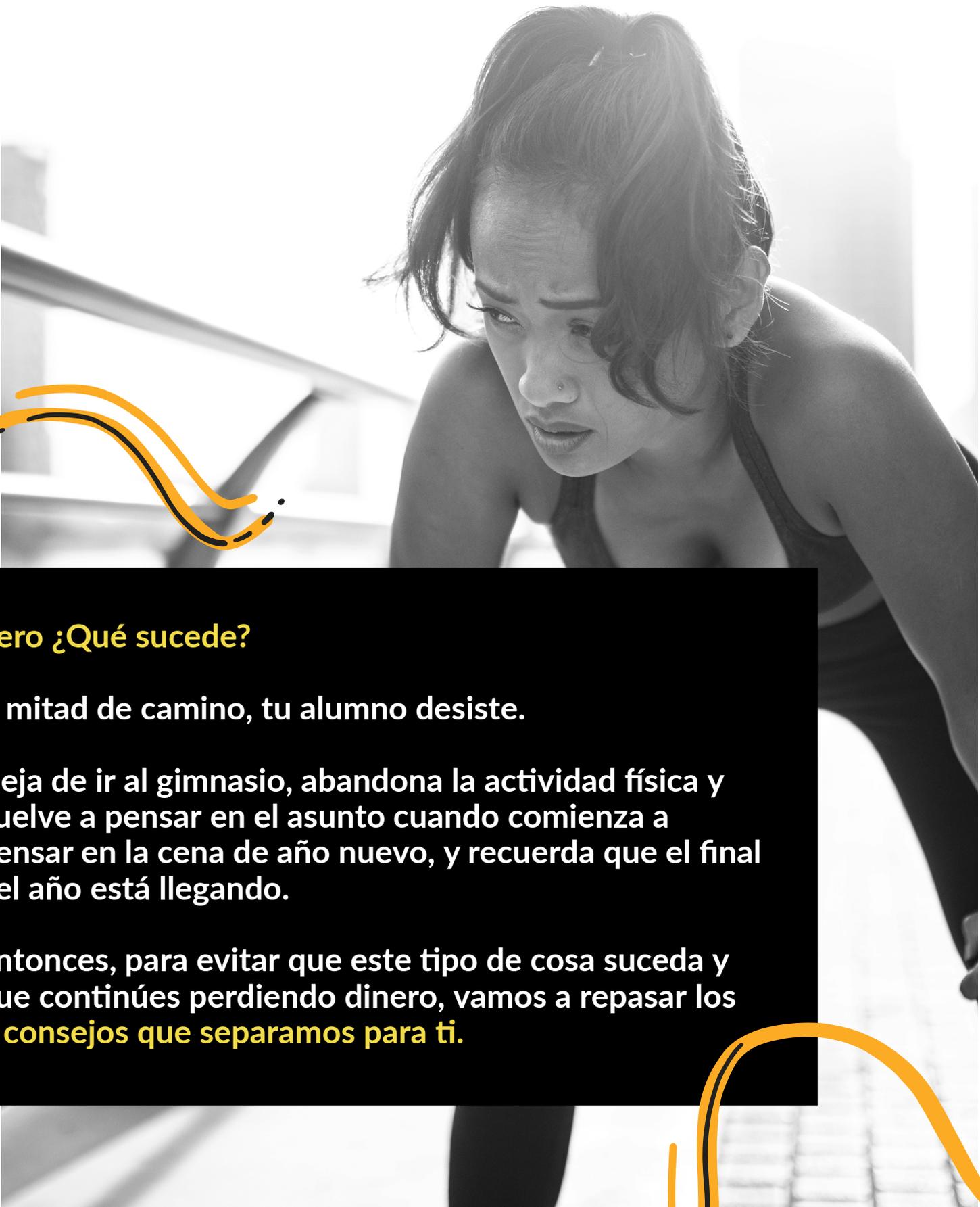
## ¿Tú has establecido metas y objetivos para el 2021?

Es habitual que al final del año, la gente entre en un proceso de reflexión y evaluación, que acaba generando una voluntad de mejorar, al año siguiente.

Principalmente, en un año como el 2020, que trajo tantas dificultades y desafíos.

Puedes tener la certeza de que tu alumno también hizo eso.

Y una de las metas que eligió, probablemente tiene que ver con la actividad física, que ha quedado más en evidencia luego de la enorme cantidad de información sobre sus beneficios, inclusive en el combate contra el Coronavirus.



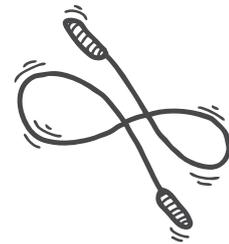
**Pero ¿Qué sucede?**

A mitad de camino, tu alumno desiste.

Deja de ir al gimnasio, abandona la actividad física y vuelve a pensar en el asunto cuando comienza a pensar en la cena de año nuevo, y recuerda que el final del año está llegando.

Entonces, para evitar que este tipo de cosa suceda y que continúes perdiendo dinero, vamos a repasar los **5 consejos que separamos para ti.**

# 1\_Alinea las expectativas



¿Qué es lo que tu alumno espera que suceda, cuando se matricula en el gimnasio?

Calma, no responda aun...

**¡O mejor, no respondas en su lugar!**

Responde solo si supieras lo que cada alumno declaró que espera del gimnasio, cuando hizo su matrícula.

Si tu no lo sabes, aquí va la primera tarea para casa: crea un proceso con tu alumno nuevo, donde te diga cuál es su expectativa en el gimnasio.

Normalmente, las personas dicen lo que desean:

**/ Perder peso**

**/ Ganar masa magra**

**/ “Estar fuerte”**

**/ Perder barriga**

**Tener más acondicionamiento para correr**

Y muchos otros grandes objetivos.

La idea aquí es preguntarle cómo cree que el gimnasio puede ayudar en eso.

Cuando responda, celebren un acuerdo entre ambos, un compromiso, diciendo también lo que tú esperas que haga para que ese objetivo sea alcanzado.

Cuando las dos partes estén alineadas y tengan obligaciones recíprocas, será mucho más fácil alcanzar ese objetivo.



## 2\_Crea pequeñas metas al inicio



Cuando alinean las expectativas sobre las metas y las obligaciones de cada uno, es hora de hacer algo que va a ser determinante para el éxito de esa estrategia:

### **¡Crear pequeñas metas!**

Porque cuando un alumno llega al gimnasio diciendo que quiere perder 20 kilos, ¡está buscando un milagro!

Tu papel no es decirle que el gimnasio no hace milagros, sino mostrarle cómo va a conseguir llegar a perder estos 20 kilos.



¿Y sabes cuál es una excelente idea de pequeña meta a ser creada?

**¡La de frecuentar regularmente el gimnasio!**

Porque la primera semana, es muy difícil mostrar resultados muy alentadores sobre estar alcanzando el objetivo.

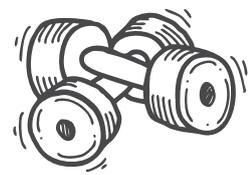
Pero, si colocaran como meta, frecuentar el gimnasio 3 veces por semana, eso sí es fácil de medir.

Y debes saber, mejor que nadie, que crear una meta de frecuencia con tu alumno, lo coloca en el camino correcto para conquistar sus objetivos.

Ah, ¿pero será que ya sabe eso?

**Vamos entonces, el tercer consejo.**

## 3\_Orienta y ayuda en todo



Como dijimos en el tópico anterior, puede ser que tu alumno no sepa por qué es tan importante para cumplir sus objetivos, frecuentar el gimnasio al menos 3 veces por semana.

### **Pero su profesor, ¡sabe!**

Y una de las razones por las cuáles las personas se matriculan en un gimnasio, a diferencia de los que prefieren entrenar solos o por medio de aplicativos, es la búsqueda de orientación.

Y cuanto más orientado estuviera tu alumno, mayor será la chance de que tome conciencia de los beneficios de la actividad física.

Sin hablar de que una buena orientación puede ser responsable por el fortalecimiento del vínculo de tu alumno con el gimnasio, aumentando todavía más su determinación por conquistar sus metas.

**Este es un camino seguro para la fidelización.**

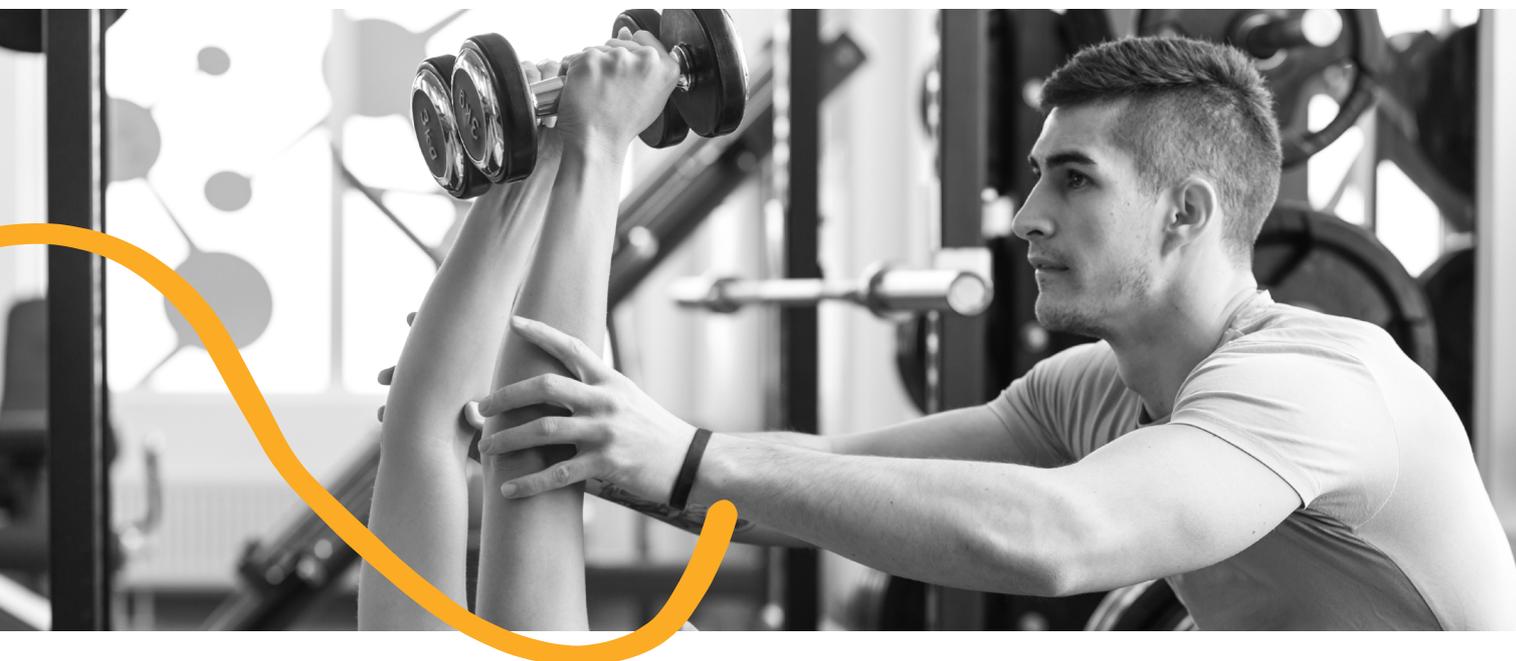
Ahora, un consejo para potenciar tu estrategia: habla con tu alumno incluso cuando no esté presente en el gimnasio.

Es más, ¡principalmente cuando no esté presente en el gimnasio!

Usa tu sistema de gestión para programar mensajes, tips de hidratación, nutrición o descanso, además de pequeños saludos y recordatorios.

¡A todo mundo le gusta la sensación de estar siendo cuidado y la percepción de valor que tiene del gimnasio va a aumentar mucho!

Y ahora, vamos a hablar sobre cómo estimularlo todavía más para continuar en el camino correcto.



## 4\_Celebra los logros



¿Recuerdas cuando hablamos sobre crear pequeñas metas con tu alumno?

Entonces, ahora vamos a hablar sobre qué hacer, cuando alcanza esta meta.

Por ejemplo: si la pequeña meta creada fue la de frecuencia, ir 3 veces por semana, celebra cuando eso suceda.

Ya sea con un mensaje, un abrazo, una palabra de incentivo...

Al celebrar, estás dándole un tipo de refuerzo positivo, que le recuerda la importancia del gran objetivo que lo llevó hasta el gimnasio.

**Entonces, tú aprovechas para crear una nueva meta, esta vez, un poco mayor.**

Con más posibilidad de medir y evaluar.



**Consejo:** si el objetivo de tu alumno fuera perder peso, en un mes ya puedes hacer una evaluación física, que le muestre que está en el camino correcto.

**Y recuerda celebrar, cada meta alcanzada.**

¿Sabes cuál puede ser una buena forma de celebrar, que no cueste nada?

Decirle que, si cumple la meta del mes, podrá permitirse un refrigerio libre, una cerveza o algún tipo de placer que valore.

Entonces, usando el consejo número 4, coméntale que ese tipo de “permitidos” no va a perjudicar el objetivo, porque al día siguiente, volverá al ritmo.

¿Quieres una buena noticia?

Ya has realizado gran parte del trabajo.

Ahora, la chance de que desista es mucho menor, pues ya está percibiendo los beneficios de la actividad física.

**Entonces, ¡es hora de coronar tu buen trabajo!**

## 5\_Haz que incorporare el hábito



Una cosa muy importante que deberías saber es que comenzar la práctica de actividad física y, antes de todo, salir de la zona de confort.

Y si la zona de confort fuese algo muy malo, el nombre no sería ese...

Solo que uno de los daños de mantenerse confortable, es volverse prácticamente inmune al cambio.

Y cuando elaboras una meta y buscas un objetivo, es porque probablemente estás insatisfecho con el escenario actual.

**¿Cierto?**

Entonces, la manera de alcanzar sus objetivos probablemente va a exigir que se incorpore algún nuevo hábito a la rutina.

Aquí, estamos hablando, prioritariamente, del hábito de practicar actividad física.

Pero para que los resultados sean más eficientes y consistentes, tal vez sea el caso de incorporar otros hábitos:

/ **Alimentación**

/ **Descanso**

/ **Meditación**

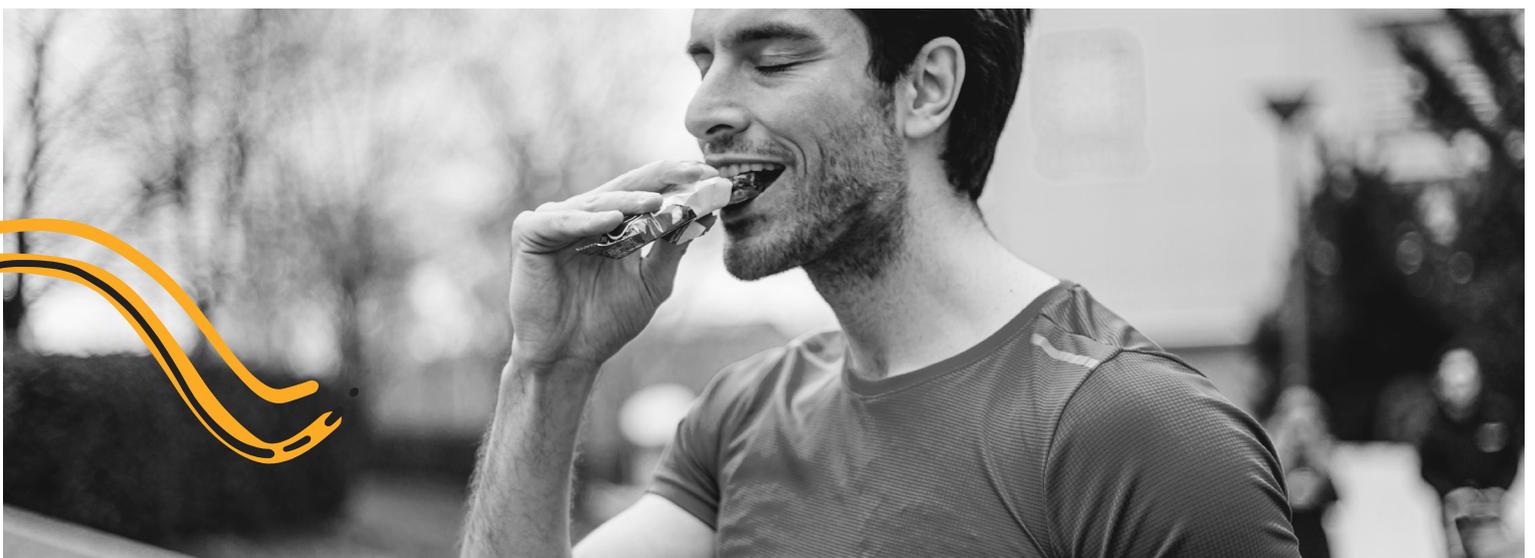
Y muchos otros.

Y tal vez, no sea tu trabajo hacer eso, ¡pero sabes que puedes hacer!

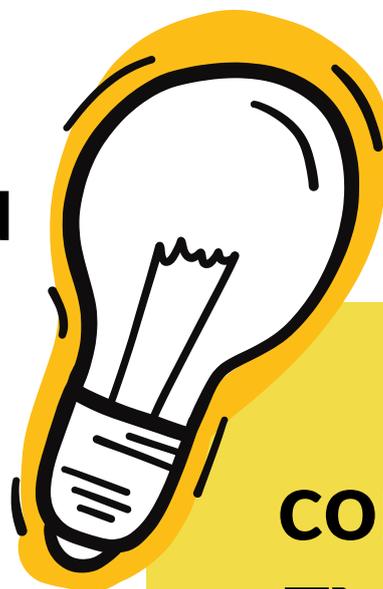
Comenzando con su proceso de incorporar el hábito de practicar actividad física, por ejemplo.

De ahí en adelante, podemos decir que ya está en el camino correcto.

**Ahora, vamos a mostrarte cómo podemos ayudarte aún más.**



# Planifica tu 2021



con  
**EVO**

¿Recuerdas cuando hablamos sobre orientación, que tú debes extender los contactos con tu alumno para cuando está fuera del gimnasio?

Con el **CRM de EVO**, puedes programar mensajes automáticos y crear una verdadera regla de contactos con él, para poder hacer eso.

De la misma forma, para alinear expectativas, tú puedes crear un flujo de comunicaciones y mensajes, para cuando entra al gimnasio, que puede ser intenso durante los primeros días.

**Pero lo que queríamos hablar contigo, es sobre la parte de ayudarlo a crear un hábito...**

En nuestro **Kit completo de Planeamiento para 2021**, tienes un eBook que fue hecho exactamente para eso.

[Clica aquí para bajar el Kit](#) y encontrarás el eBook para hacer que tus alumnos alcancen sus metas.

Compártelo, orienta a tus profesores en cómo usarlo y verás que tendrás, en tus manos, ¡una herramienta y tanto para hacer que la actividad física sea un hábito de todos los que frecuentan tu gimnasio!



# Conclusión

Entonces, ¿te ha gustado?

Esperamos que hayas aprovechado la lectura y más que eso: pon en práctica cuanto antes.

**Estamos aquí para ayudarte a volver a crecer en 2021.**

Para complementar el contenido que acabas de leer aquí, aprovecha y [baja nuestro infográfico](#), donde damos 5 razones por las que los gimnasios son el lugar ideal para que tu alumno no desista de cumplir sus objetivos.

**Cuenta con EVO**, la mayor y más completa plataforma de gestión para gimnasios, estudios, boxes y escuelas de natación, danza o artes marciales.

¿Quieres saber cómo EVO puede ayudar a que tu gimnasio vuelva a crecer?

[Clica aquí](#) y platica con un especialista en gestión.





**evo**

**La plataforma  
administración  
expertos  
en los negocios  
aptitud**

**w12.com.br**

**(11) 3529 2801  
suporte@w12.com.br**