



EBOOK

Cómo administrar una red de gimnasios

eVo

Clica en los tópicos abajo para navegar por el eBook

Introducción	03
<i>¿Cuál es el momento ideal de abrir una segunda sede?</i>	04
<i>¿Cómo reaccionar frente a oportunidades inesperadas?</i>	06
<i>El ojo del dueño ¿realmente engorda el ganado?</i>	09
<i>¿Conoces la “Teoría de las Ventanas Rotas”?</i>	12
Metodología y sistematización	15
Conclusión	22

Introducción

Hola, ¿todo bien?

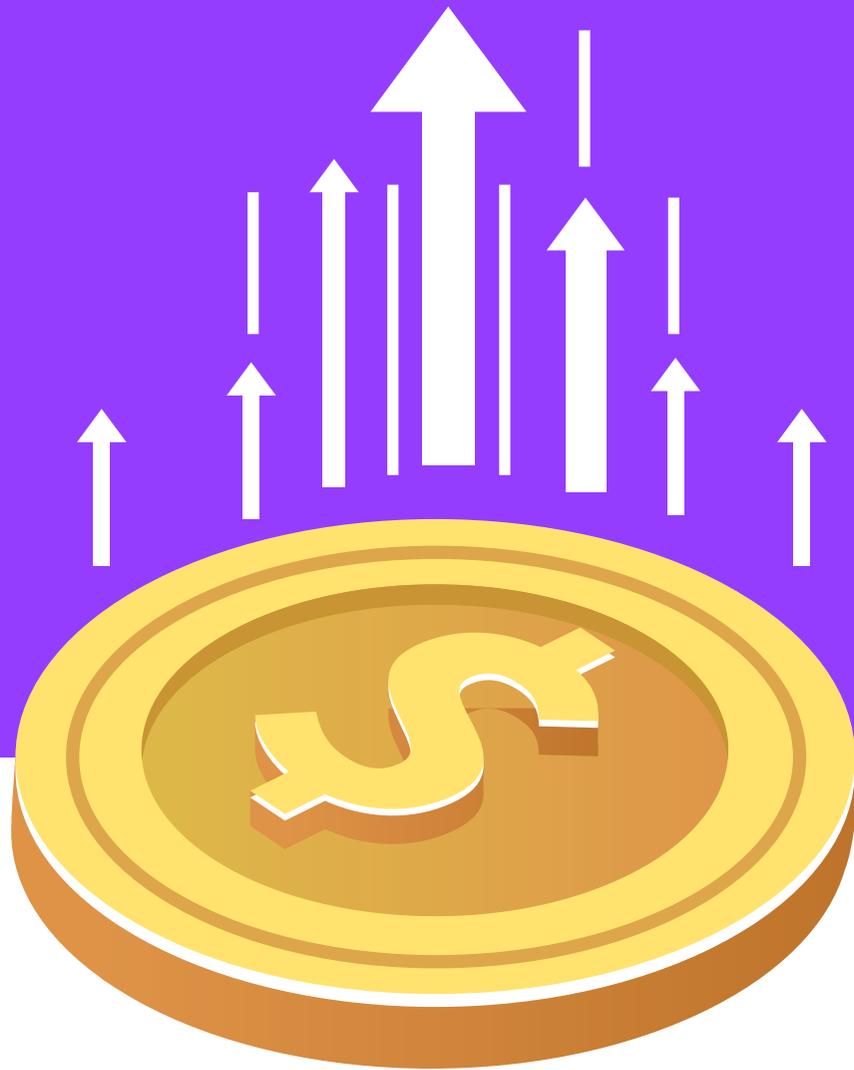
Antes de entrar en el tema de este ebook, quería hacer algunos esclarecimientos sobre el material. Principalmente, en quiénes pensamos cuando surgió la idea de producir un ebook con este tema.

El título habla sobre cómo administrar una red de gimnasios, por eso, puedes pensar que si tú solo tienes una sede, este contenido no es para ti.

Pero la cuestión es: **¿te gustaría abrir más sedes?** No importa si eso va a suceder ahora o en algún tiempo. Si tu perfil es el de un gestor que pretende tener más de una sede, este ebook es para ti.

Este ebook es también para quien nunca antes había pensado en abrir una sede más, pero que puede percibir que, si está bien planeado y ejecutado, puede ser una excelente oportunidad.

¡Vamos!



► **¿Cuál es el momento ideal de abrir una segunda sede?**

Esta es, en muchos casos, la que llamamos “la pregunta del millón” para muchos gestores de gimnasio. Si tuviésemos cómo responder, con 100% de precisión, ciertamente seríamos millonarios.

Pero no alcanza con apenas caer en lo obvio y decir:

- ✓ Cuando el gimnasio estuviera lleno
- ✓ Cuando las cuentas estuvieran al día
- ✓ Cuando hubiera dinero suficiente en la caja para invertir

Y otros factores de ese tipo, demostrando que la operación está yendo viento en popa, por lo tanto, es el momento de buscar nuevos desafíos, como abrir una segunda sede.

Entonces, si tu administración está realmente yendo de maravillas, nuestra sugerencia es que comiences a evaluar la posibilidad de abrir una segunda unidad.

Pero, la cuestión es que necesitas tener en cuenta algo que muchos de ustedes ya deben haber vivido: la vida nos da sorpresas y nos presenta desafíos.

Por ejemplo...



▶ **¿Cómo
reaccionar
frente a
oportunidades
inesperadas?**

Hay una anécdota de Garrincha antes de la partida contra la Unión Soviética, cuando un técnico narra la jugada entera, desde la salida de la bola hasta el gol adversario y en el campo, acaba sucediendo exactamente como fue previsto, Y Garrincha le dice a un compañero, de forma bien simple: “Nuestro técnico es bueno, ¿verdad? Ya acordó directo con los rusos...”

Aunque en la vida, no siempre da para “acordar con los rusos”. Pero, lo que si podemos hacer es garantizar que estamos capacitados para cuando la oportunidad golpee nuestra puerta.

Y eso va a suceder cuando tú menos lo esperas. O mejor, cuando parece que tienes menos condiciones para hacerlo.



A veces, tú estás juntando hasta el último centavo para pagar una reforma o la inversión en nuevos equipamientos, y aparece alguien con una propuesta de:

- ✓ Alquilar un gimnasio
- ✓ Entrar de socio en un nuevo proyecto
- ✓ Comprar un gimnasio que está cerrando
- ✓ Asociarte con alguien que quiere ser apenas un “inversor”

Y muchas otras posibilidades semejantes.

Justo en este momento, cuando estás en el ojo del huracán, aparece una chance de esas...

¿Qué hacer?

Richard Branson, de Virgin, tiene una frase famosa: “Cuando alguien te ofrece una gran oportunidad y no sabes si puedes, acepta. Después, descubre cómo hacerlo”. ¿Eso sirve para abrir una segunda sede?

Vamos a verlo a continuación para intentar encontrar una respuesta, pero antes, ¿que tal si quebramos algunos mitos?



▶ **El ojo del dueño
¿realmente
engorda el
ganado?**



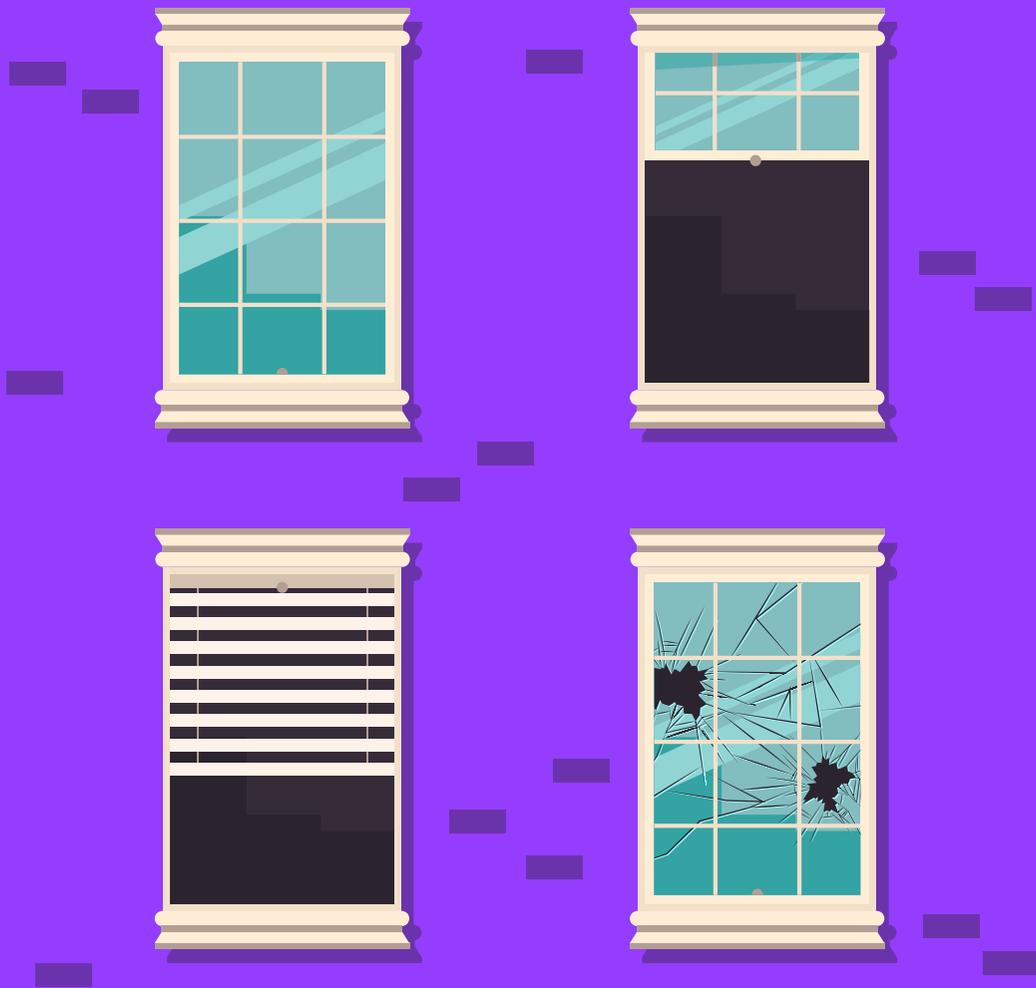
La respuesta para este viejo dicho popular todavía es un grande y sonoro SÍ, es el ojo del dueño que engorda el gado. Pero, el mito que queremos quebrar es sobre qué tipo de “ojo” estamos hablando.

Porque hoy en día, con ayuda de la tecnología, es posible administrar un gimnasio sin estar presencialmente presente . Uno de nuestros clientes más antiguos, propietario de una red con 3 unidades, suele decir que con EVO, descubrió que muchas veces, la presencia del “dueño” en el gimnasio puede hasta ser contraproducente. Claro que él está bromeando, pero existe un fondo de verdad en esa afirmación.



En una operación simple, la más usual en el mercado del fitness, es habitual tener la figura del “gestor que hace todo”.

Abre y cierra el gimnasio, controla las finanzas, administra, coordina, da clases cuando es necesario y atiende el teléfono. Y de cierta forma, el gestor que pasa por esta experiencia, casi siempre lleva un gran aprendizaje para ese salto que precisa dar al querer abrir una sede más. Sí, estamos hablando de un quiebre de paradigma, un cambio de creencia. Estamos hablando de otras maneras de estar presente, presta atención al próximo bloque.



▶ **¿Conoces la
“Teoría de las
Ventanas Rotas”?**

Si tú no conoces este concepto, te recomendamos el libro [“The Tipping Point”, de Malcolm Gladwell](#), que sirve inclusive como apoyo para el tema de este ebook.

[O este artículo, de https://lamenteesmaravillosa.com/](https://lamenteesmaravillosa.com/) que habla sobre esta teoría.

En resumen, la teoría dice que normalmente en lugares con gran incidencia de criminalidad, la impresión general que da es de total desprotección. Y eso suele ponerse en evidencia con ventanas quebradas en los predios, sin nadie para reparar, dando la idea de abandono.

Entonces, una solución sería crear mecanismos para cohibir los pequeños delitos, para dar imagen de que el lugar está fiscalizado, lo que termina desestimulando los crímenes más graves.



El ejemplo más clásico es el siguiente: al colocar guardias fiscalizando los tornos del metro para que nadie pase sin pagar, la queda en los índices de robo y homicidio eran bastante perceptibles.

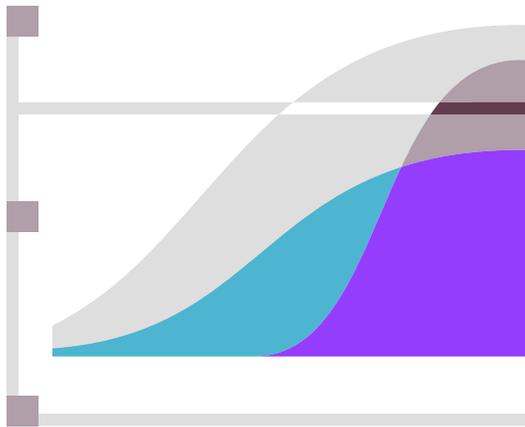
¿Y qué tiene que ver esto con los gimnasios y “el ojo del dueño”?

Simple: si tú creas actos de micro gestión, incorporados en el día a día de la operación, la macro gestión no sentirá la falta de tu presencia física en el local.

Para eso, además de tu competencia como gestor y de las personas que están contigo, necesitarás de dos fuertes aliados, como veremos a continuación.

¿Recuerdas cuando hablamos, algunos tópicos atrás, sobre las oportunidades que aparecen en los momentos en que tú estás “apagando incendios” y que eso puede detenerte a la hora de decidir si debes o no abrir una segunda sede?

Entonces, incluso en ese momento de turbulencia, tú consigues analizar si tu negocio está pasando por un período momentáneo de flujo de caja apretado, o si realmente estás con problemas en tu operación.



Para eso, es fundamental que tengas reportes confiables sobre tu situación financiera y operativa.

Esto, difícilmente, puedas hacerlo si tu administración aun no fuera automatizada. En otras palabras, si la gestión de tu gimnasio se controla con planillas, de forma manual, es muy probable que tú todavía no estés listo para hacer el movimiento de abrir una segunda unidad.

La razón es muy simple: para correr menos riesgos, lo ideal es que tú dupliques tu sistema de gestión en la sede que será abierta. Para eso, tú precisas tener este sistema en funcionamiento.

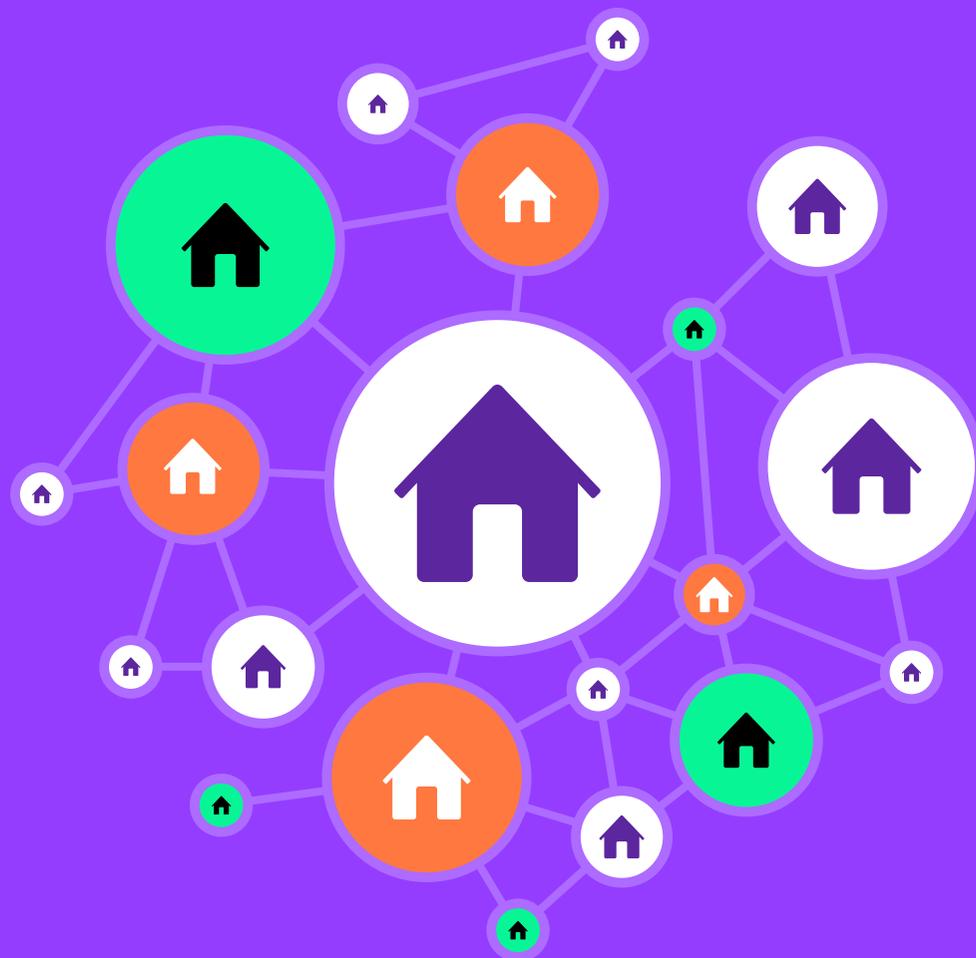
En otras palabras, sería como si ya tuvieses una metodología de gestión en funcionamiento, que tenga en cuenta aspectos como:

- **Gestión financiera**
- **Gestión de personas**
- **Gestión técnica**
- **Ventas**
- **Marketing**

Si tu gimnasio no tiene todo eso de forma sistematizada, listo para replicar en otra (u otras) unidad, es grande la chance de meterte a ti mismo en un gran lío, tener el doble de trabajo y terminar corriendo para apagar incendios en las dos sedes.

Porque, es más común de lo que imaginas, cuando un gestor decide abrir una segunda sede sin estar preparado para eso, acabar perjudicando la unidad que estaba yendo bien, sin conseguir hacer despegar la segunda.

Por lo tanto, el mejor consejo que podemos darte está en el próximo tópico.



▶ **Tu red debe estar compuesta por varias réplicas de una primera sede exitosa**

Lo que necesitas hacer para construir una red de gimnasios desde donde estuvieras, es una estrategia dividida en 3 momentos:



1- Consolida el éxito de tu gestión

Por más que parezca contradictorio, eso no significa simplemente tener una operación lucrativa.

Como vimos antes, se trata de poder replicar, como si fuese una metodología, los aspectos centrales de tu gestión: Finanzas, ventas, personas, técnico y marketing.

Cuando todos los procesos en esos sectores estuvieran rodando bien, pudiendo ser replicados en otra unidad con tranquilidad, tú estás listo para abrir la segunda sede.



2- Encuentra las personas ciertas para la nueva empresa

Y para eso, evita caer en la tentación de llevar para la segunda unidad a tus mejores colaboradores de la primera. Tú puedes abrir la segunda sede con un socio o por ti mismo, lo que no es muy recomendable.

Pero antes de dar este paso, asegúrate de que tu equipo será capaz de poner en práctica los procesos sistematizados de la unidad que es el modelo.



3- Ten un sistema de gestión

Un software de gestión es la herramienta fundamental para que consigas administrar tu red, con calidad, sin necesidad de estar físicamente en ninguna de las unidades. [Clientes EVO normalmente crecen un 33%](#) en el primer año de utilización del sistema y tenemos, en nuestra base, varias redes exitosas.

Tenemos clientes que ya llegaron como redes, clientes que se convirtieron en red junto a nosotros y clientes pensando en expandir, contando con nosotros en este momento de la gestión.

Entonces, si tú estás seguro en cuanto a los 3 pasos que enumeramos en este punto, estás listo para gestionar tu red de gimnasios.

Con clu sión

Esperamos que hayas aprovechado esta lectura.

Como dijimos en la introducción, el principal objetivo era preparar al gestor que está pensando en expandir su negocio, por eso, enumeramos los errores que deben evitarse si se elige ese camino.

Y si estuvieras con dudas sobre el momento de tu administración, entra en contacto para conversar con uno de nuestros especialistas y vamos juntos a evaluar si vale la pena tomar esa decisión.

Gracias por la lectura.

eVo