

**Aumenta  
las  
ganancias  
de tu  
gimnasio  
en 7 pasos**

**eVo**



# INTRODUCCIÓN

---

Gracias por bajar nuestro ebook con los 7 pasos para aumentar la ganancia de tu escuela de artes marciales.

En este momento, más que nunca, es importante comprender la importancia de tener un negocio eficiente y lucrativo.

Hacer prosperar un emprendimiento fitness es una tarea que nos desafía diariamente. Es preciso mucho trabajo y energía para mantener las metas al día, el equipo motivado y los clientes satisfechos.

En el universo de las artes marciales, eso no es diferente. Las escuelas y gimnasios de este rubro son ambientes que, además de los desafíos comunes de todos los negocios, incluso precisam lidiar con una variable extra: muchos prospectos a veces pueden sentirse intimidados por la actividad, pensando que aquellas prácticas no son para ellos.

Para que tu escuela de artes marciales pueda vencer estos obstáculos, preparamos algunos consejos para aplicar en tu negocio y tener más éxito en tu operación. ¡Aprovecha la lectura!



**01.**  
**ENTIENDE TU**  
**PAPEL EN EL**  
**MERCADO**



Estamos inmersos en el mercado de fitness que hoy cada vez más busca el bienestar y podemos - ¡y debemos! - atender los públicos con diferentes intereses, no solo las habilidades de las artes marciales.

Los interesados pueden buscarnos por diversas razones: descenso de peso, reducción de stress, elevación de la auto estima, disciplina, recomendación médica para hacer alguna actividad, etc. Y cuanto más abierta sea tu espacio para atender personas con esas necesidades, mayor es el número de posibles clientes que tú puedes conquistar.

Cuando este tipo de público busca tu escuela, gimnasio o club, lo que debe estar bastante consolidado en tu discurso es:

**¡Las artes marciales pueden ser el vehículo para esos resultados!**

Y con una ventaja que debe ser explorada: ¡los grados hasta la cinta negra!

¡Sí, las artes marciales en sus diversas modalidades, son una actividad que proporciona siempre nuevos objetivos, nuevas metas! Y ese concepto debe ser utilizado como una poderosa herramienta de retención.

**02.**  
**ACIERTA EN LA**  
**COMUNICACIÓN**



Nos comunicamos con los clientes y prospectos en todos los momentos, de las más diversas formas. Desde cuando buscan tu espacio en Google, hasta en el día a día del entrenamiento.

Pensando en eso, en todos los impactos precisamos quebrar dos paradigmas sobre las escuelas de artes marciales: Que huele mal y que duele.

Por lo tanto, el “layout” debe inspirar limpieza. Equipamientos nuevos (bolsas, guantes, canilleras, etc.) y con nichos de almacenamiento, bien guardados. ¡SIEMPRE LIMPOS!

**La preocupación por la limpieza debe ser constante. ¡Después de todo, seamos sinceros, los kimonos, guantes y espinilleras usados no huelen bien!**

La circulación en las salas debe ser confortable.

**Evalúa la posibilidad de utilizar extractores, si es necesario. En cuanto al miedo a las lesiones, hay dos observaciones importantes:**

**01.** Una sobre las piezas que utilizamos para publicitar la escuela: El enfoque debe ser "Family friendly", es decir, que atrae a toda la familia. Muestra mujeres, niños y gente común en las piezas utilizadas. La tendencia es centrarse en los profesores campeones que tenemos, y muchas veces esta tendencia de marketing aleja a una parte de la gente. Hay que combinar esa comunicación, en la dosis adecuada. Es estupendo tener un instructor premiado, pero no podemos olvidar atraer a un mayor número de alumnos, demostrando que las artes marciales pueden ser para TODOS.

**02.** La formación de tu equipo es la segunda observación, de extrema importancia: nuestros entrenadores deben ser conscientes de que se trata de personas corrientes, que nunca serán deportistas, y que la asistencia y la adecuación de las sesiones son factores de éxito y fidelidad. Algunos alumnos destacarán, por supuesto. Corresponde al instructor detectar a los que disfrutan y a los que, si se les desafía en exceso, se rinden. La experiencia y la elaboración de planes de trabajo facilitan este discernimiento.

**03.**  
**MIRA LAS**  
**ACTIVIDADES**  
**CIERTAS**

Sobre qué actividades elegir, hay que priorizar las más demandadas, pero esto varía según la región, por lo que hay que profundizar un poco en el mercado y entender qué es lo más demandado.

**Una sugerencia relevante es ofrecer el Entrenamiento Funcional en tu cuadro de horarios. Es una actividad que atrae a un público que normalmente no iría a una escuela de artes marciales, pero que conocerá la seguridad y la motivación de unas artes marciales bien enseñadas.**

Esta combinación es rentable. Los alumnos que luchan se identifican con el entrenamiento funcional como una preparación física adecuada para sus objetivos. Y los alumnos de entrenamientos funcionales comienzan a entrenar artes marciales.



**04.**

**ENTIENDE QUE  
TUS EVENTOS  
¡PUEDEN SER  
LUCRATIVOS!**

**Los eventos deben ser tratados con gran cuidado y compromiso en una escuela de artes marciales. Son una gran oportunidad para mover tu gimnasio y añadir valor.**

Los exámenes de graduación, por ejemplo, deberían ser una ceremonia para toda la familia. Un evento que motiva al alumno a seguir adelante, ¡y a los espectadores a entrenar! Sugerimos dos eventos por año, incluyendo todas las disciplinas, ¡un gran evento para el gimnasio!

**La preparación debe ser exhaustiva. Aquí tienes algunas sugerencias que puedes aplicar para preparar este gran día:**



La fecha debe ser anunciada con antelación, trabajando en la motivación de los alumnos.



Hay que avisar a las familias para que planifiquen con antelación, y pueden llevar tantos invitados como deseen.

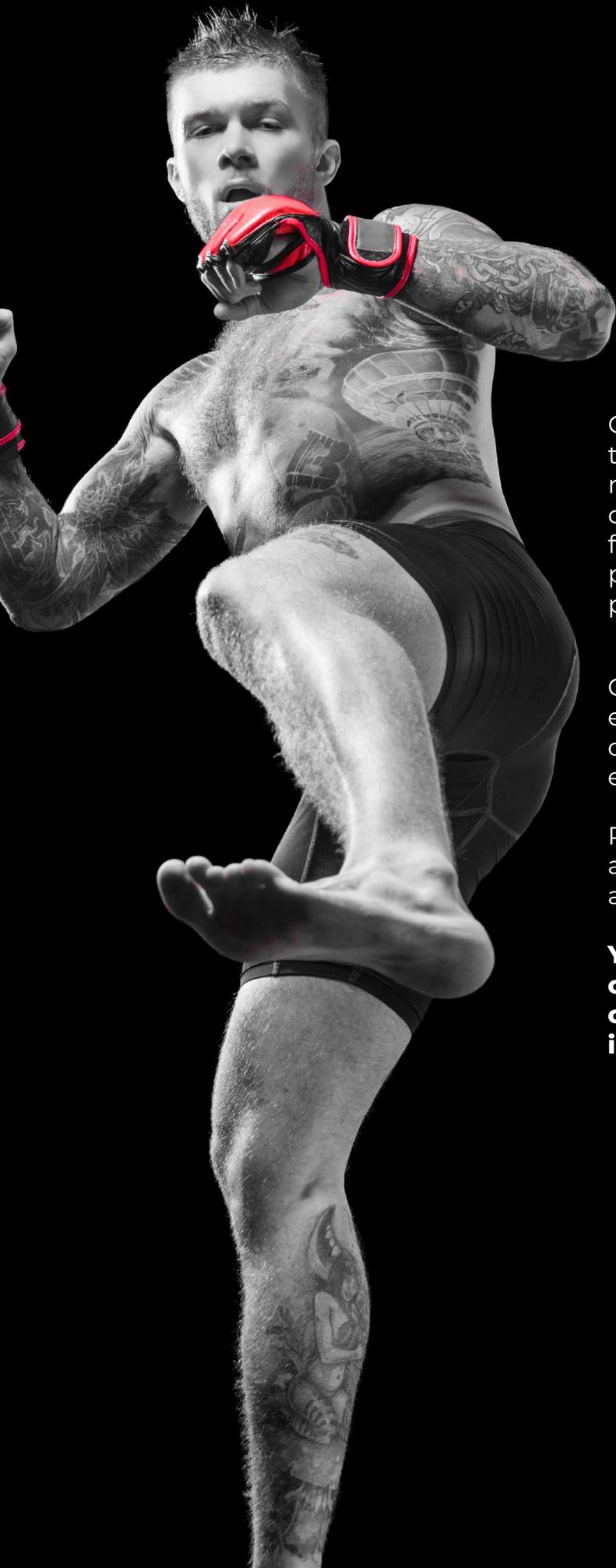


Organiza una bonita ceremonia. Será recordado para siempre. Bonitos diplomas, premios para los alumnos que no han faltado a clase, una mesa de fruta y un desayuno, fotos y vídeos de calidad, elementos que repercutirán positivamente en los resultados de tu escuela.



Haz que el evento sea un acontecimiento. Utilizar los registros después del evento, hacer posts sobre cómo fue para crear deseo en aquellos que no tuvieron la oportunidad de estar allí. Utilízalo también para apoyar tu discurso de venta para los nuevos clientes.

**05.**  
**MONTA UN**  
**EQUIPO DE**  
**PRIMERA**



Contar con un buen equipo es vital para que todo el trabajo de los puntos que ya hemos mencionado llegue a buen puerto. A la hora de elegir tus contrataciones, hay muchos factores importantes. Cuando se habla de peleas, hay algunos elementos que no se pueden olvidar:

Comprueba a qué asociación o federación está afiliado el instructor. Averigüe si es un organismo reconocido y los diplomas de sus estudiantes serán válidos.

Pida referencias y compruebe las actuaciones anteriores de ese formador, con antiguos empleadores.

**Y recuerda que el aspecto del comportamiento, la cortesía, la forma de comunicarse y la postura son más importantes que los títulos y los trofeos.**

**06.**  
**ORGANIZA LOS**  
**PROCESOS**  
**DEL NEGOCIO**



**07.**

**MANTEN LA**

**MIRADA EN LOS**

**INDICADORES**

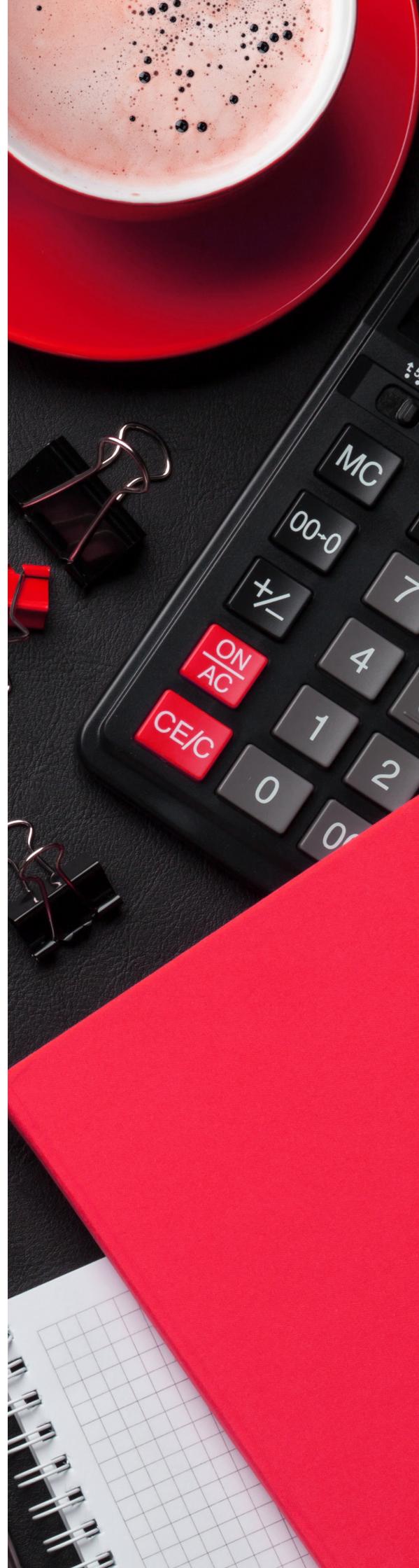
Para saber si lo estás haciendo bien, los indicadores de rendimiento son esenciales.

Entre ellos, el control de costes debe ser una prioridad, ¡siempre! Entender cómo van las finanzas de la academia y supervisarlas de cerca.

## **Recuerda: tiene un espacio de clases en grupo, y las clases vacías significan ¡¡¡dinero por el desagüe!!!**

Debes analizar periódicamente la productividad de cada horario y comprometer a tu equipo para llenar todas las clases. Si esto no ocurre, sólo hay tres alternativas: cambiar de instructor, cambiar de modalidad o finalizar con ese horario.

Además, la relación con los clientes también puede dar importantes indicadores del negocio. Utiliza exhaustivamente las herramientas de CRM, para mantener a tu cliente siempre comprometido con el gimnasio o escuela de artes marciales.



# ¿Pero cómo controlar todo?

Sabemos que son muchas las variables y la información que el director debe manejar para que una escuela de artes marciales tenga éxito.

Mantener estos controles manualmente es prácticamente imposible, e incluso si se puede hacer, no es la forma más productiva de trabajar.

**Por ello, nuestra recomendación es que utilices herramientas de gestión fiables, como EVO, donde podrás concentrar la información, automatizar muchos procesos y entender, con unos pocos clics, cómo es el rendimiento diario de tu empresa. Así, la toma de decisiones y ajustes se vuelve mucho más sencilla y asertiva.**



# CONCLUSIÓN

---

Como puedes ver, no son factores aislados los que llevan al éxito de una escuela de artes marciales, sino una combinación de cuidados y acciones que diferenciarán a tu espacio de otros del mercado. Para ello, la disciplina y la estrecha vigilancia son las grandes claves.

El líder debe estar cerca del equipo y de los clientes, observando, escuchando y comprendiendo cuáles son las necesidades reales del público al que sirve. Para ayudarle en este viaje, las consultorías y las herramientas pueden desempeñar un papel importante a la hora de ayudar a tu negocio a estructurar sus procesos y a construir una nueva relación con los clientes y los prospectos.

**Esperamos que este e-book te haya ayudado para poder sacar adelante tu emprendimiento. ¡Cuenta con nosotros en esta tarea!**



# eVo

---



**LOBÃO CONSULTORIA**

FIGHT & FITNESS BUSINESS

[lobaoconsultoria.com.br](http://lobaoconsultoria.com.br)