

eVo



¿Es momento
de invertir en otra
sede de tu gimnasio?

QUIZ

01. UNO

¿Cuál es el principal indicador de que debo pensar en decidir si es hora de abrir otra unidad?

- A** Financiero
- B** Ventas
- C** Retención
- D** Tasa de ocupación del gimnasio

02. DOS

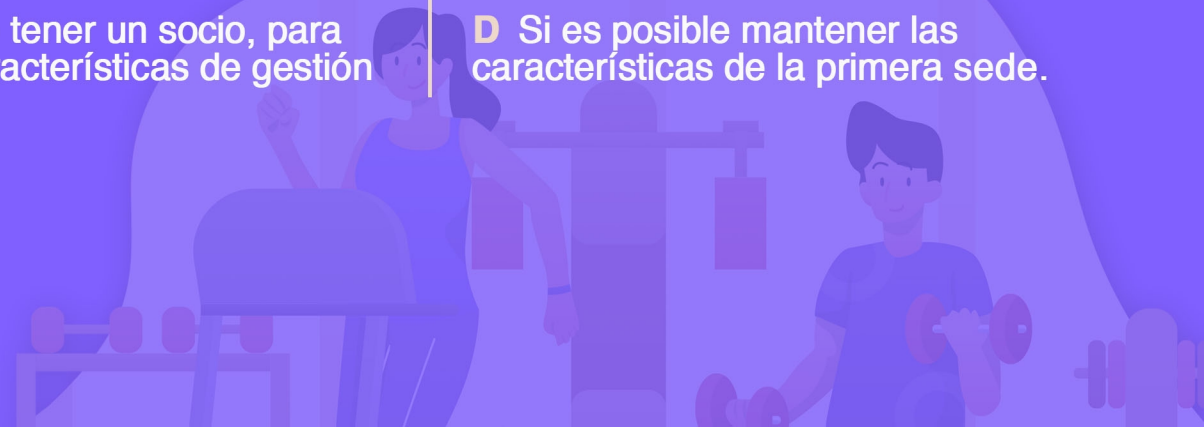
¿Cuál es la característica que debe tener mi socio en la segunda sede?

- A** Un socio para dividir el trabajo contigo.
- B** Un socio inversor, que dejará toda la gestión en tus manos.
- C** Uno de mis mejores colaboradores en la primera unidad, como forma de premiarlo.
- D** Lo ideal es no tener un socio, para mantener las características de gestión

03. TRES

¿Qué debe ser evaluado en términos de localización en el momento de abrir la segunda sede?

- A** Si está en una calle con bastante movimiento.
- B** La competencia en la región.
- C** Si tiene estacionamiento propio.
- D** Si es posible mantener las características de la primera sede.



04. CUATRO

¿Cómo hago mi gestión hoy en día?

A Con ayuda de un software de gestión, pero no uso todas las herramientas, quien usa más es mi equipo.

B Totalmente automatizada en un software de gestión. Desde el marketing a la cobranza, todo es automatizado y yo acompaño en tiempo real, desde donde me encuentre.

C De forma manual, con mis planillas que puedo entender desde siempre.

D Para la parte de ventas y control de acceso uso software, pero el financiero lo llevo manualmente.

05. CINCO

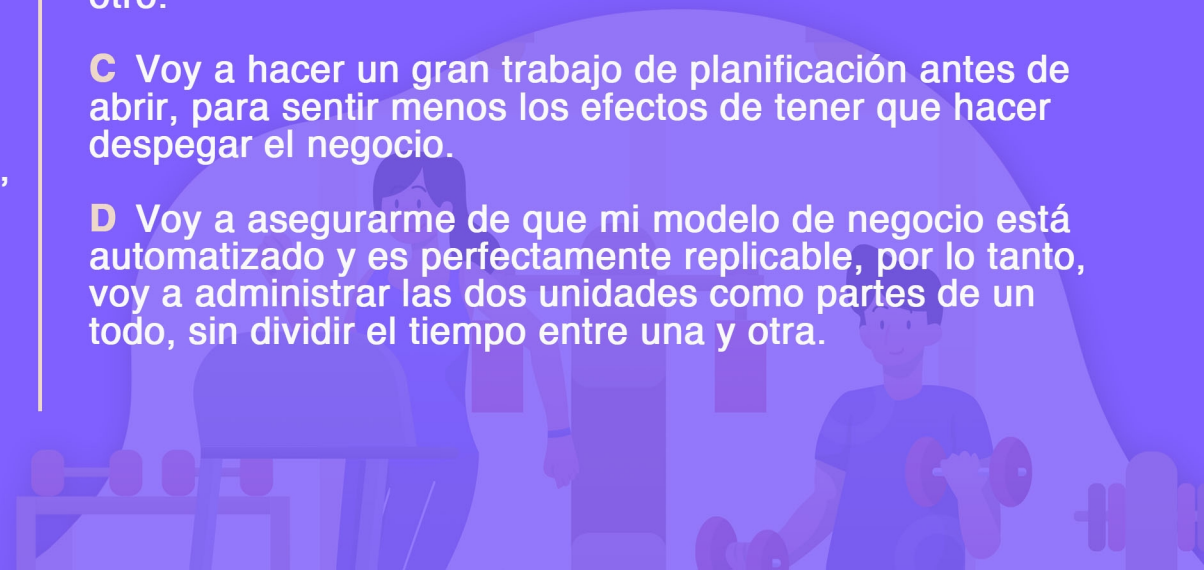
Cómo planeas dedicarte al inicio de la operación de la segunda sede?

A Voy a precisar ausentarme un poco de la operación de la primera unidad, dedicándome casi 100% a poner la segunda sede en marcha.

B Voy a dedicar mitad del tiempo para cada una de las unidades, pues no puedo vestir un santo y desvestir a otro.

C Voy a hacer un gran trabajo de planificación antes de abrir, para sentir menos los efectos de tener que hacer despegar el negocio.

D Voy a asegurarme de que mi modelo de negocio está automatizado y es perfectamente replicable, por lo tanto, voy a administrar las dos unidades como partes de un todo, sin dividir el tiempo entre una y otra.



06. SEIS

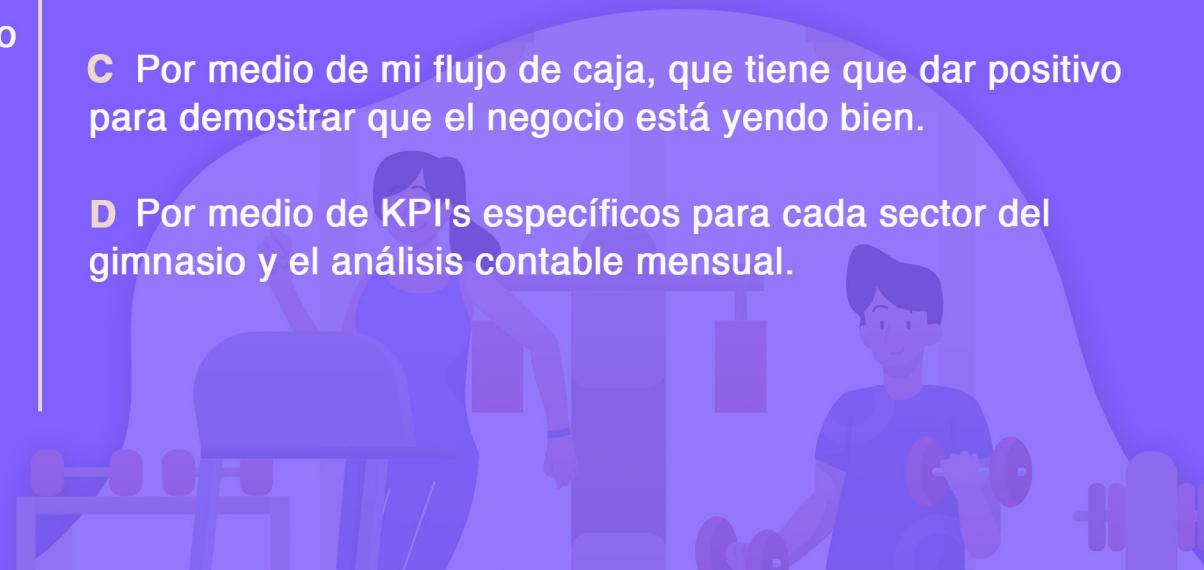
En mi segunda sede, el modelo de negocio será

- A** Idéntico al modelo de negocio de mi primera sede.
- B** Totalmente diferente del modelo de negocio de la primera sede.
- C** Basado en el modelo de negocio de la primera sede, pero con posibilidad de probar algunas innovaciones.
- D** Un modelo de negocio innovador, pero el estilo de gestión y los procesos principales serán los mismos.

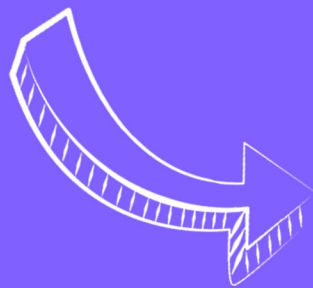
07. SIETE

¿Cómo evalúo los resultados de la operación de mi gimnasio

- A** Por medio de KPI's, indicadores de desempeño específicos para cada sector de mi gimnasio.
- B** Confrontando a mi meta de ventas con mi meta de cancelaciones.
- C** Por medio de mi flujo de caja, que tiene que dar positivo para demostrar que el negocio está yendo bien.
- D** Por medio de KPI's específicos para cada sector del gimnasio y el análisis contable mensual.



RESULTADO



Bien, en lugar de usar los resultados tradicionales, dividiendo en categorías, según cada tipo de respuesta, vamos a comentar cada ítem, para que puedas aprovechar mejor esta experiencia y tener un momento de reflexión más provechoso.

Entonces vamos:

PREGUNTA 01



No tiene una respuesta cierta. Pero, de acuerdo con nuestro punto de vista, tener como indicador principal de decisión solo uno de los ítems, puede ser muy peligroso. Principalmente si fuera el financiero, que puede esconder una serie de cosas, dependiendo de como sea realizado tu flujo de caja.

De todos los ítems, la tasa de ocupación del gimnasio puede ser el más eficiente para tomar este tipo de decisión, pero igualmente, habría otros indicadores que deberían ser analizados, como: ticket medio, tiempo de permanencia de cada cliente, costo de adquisición. Y como veremos a continuación, existe una herramienta que, combinada con estos indicadores, puede darte una "fotografía" más precisa de la situación de tu negocio.

PREGUNTA 02



Es una decisión de carácter personal. Y todas pueden ser ciertas, depende solo de ti. Si tienes medios de abrir una segunda unidad, no precisas tener un socio, vale la pena abrazar ese nuevo emprendimiento por uno mismo, siempre que cuentes con un buen equipo contigo.

La peor de todas las decisiones es llamar a uno de tus mejores colaboradores, incluso más si fuera como forma de premiar a la persona. Porque, tú conoces su trabajo como profesor (o coordinador, o consultor de ventas). Para ser socio, es necesario tener otras cualidades que no siempre están presentes en todos. Además de todo, este error que es más común de lo que se piensa, suele tener la siguiente consecuencia: Tú pierdes un excelente colaborador y no ganas un buen socio

Tiene dos respuestas que ayudan a la hora de hacer el análisis: el movimiento de la calle y si tiene estacionamiento. Una que no debe ser muy tenida en cuenta, es la relacionada a la competencia - mira para dentro de tu negocio, no para afuera. Tu cliente está dentro de tu negocio, y es quien merece atención.

Pero el ítem más importante en el momento de tomar esa decisión es si en la nueva sede, será posible replicar las características que dieron resultado en la primera unidad. Eso es muy importante para replicar una estrategia exitosa.

PREGUNTA 03



PREGUNTA 04



Solo cabe una respuesta: la letra "b". Y tú puedes decir que hasta hoy administraste muy bien tu gimnasio sin un software de gestión, que tus planillas son mágicas y que no hay que cambiar lo que funciona bien.

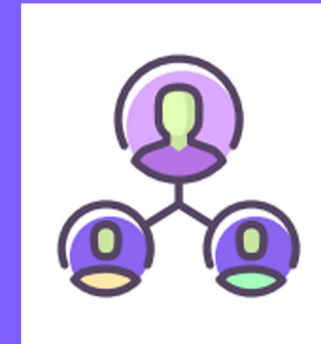
Pero fíjate bien, quien comenzó a buscar un cambio aquí eres tú, al querer abrir una segunda sede.

Por eso, invierte en un software de gestión, automatiza tus procesos, en resumen: cambia lo que está funcionando bien, antes de que deje de hacerlo.

Tiene una respuesta que es perfecta: una combinación entre los ítems "c" y "d". Una planificación detallada es fundamental siempre, pero especialmente cuando se trata de un movimiento osado como este de abrir una segunda unidad. Además de eso, tener toda tu operación automatizada y pudiendo ser replicada integralmente, pasando a analizar toda la operación como un sistema es el único camino para una gestión exitosa en una red.

Evita caer en la tentación de dejar una operación de lado y al mismo tiempo, no intentes ser medio gestor en una y medio gestor en la otra. Mantente en una pieza en tu operación, independientemente de cuantas unidades tenga. Para eso, cuenta con un software de gestión que te permita administrar tus unidades desde donde te encuentres.

PREGUNTA 05



PREGUNTA 06



También mezcla un poco de las buenas prácticas descritas en los ítems "c" y "d", pero, la recomendación aquí es que tengas un poco más de cautela. En el inicio, intenta replicar todo cuanto sea posible tu modelo que viene dando resultado, reservando un pequeño espacio para intentar algo que tú crees que pueda funcionar.

Comenzar innovando, conservando apenas los procesos y estilo de gestión puede ser un tanto arriesgado para el momento. Primero, consolida la operación, luego, experimenta.

No deja dudas. El ítem "d" es el correcto. No apenas por la necesidad de KPI's específicos, lo que es fundamental para analizar la operación de un gimnasio, sino en función del análisis contable.

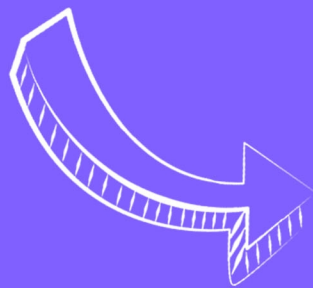
Créeme, hay muchos gestores de gimnasio que no recurren a éstos análisis detallados de ingresos y egresos - y si fuera tu caso, con todo respeto, puedo afirmar que lo ideal es que primero comiences a poner en orden las finanzas de tu gimnasio antes de pensar en abrir una segunda unidad.

Los **clientes EVO** tienen un módulo financiero completo que permite realizar estos análisis de manera sistémica muy fácilmente.

PREGUNTA 07



CONCLUSION



Esperamos que hayas aprovechado el quiz para evaluar si tu momento actual es propicio para abrir una segunda sede.

Remarcamos que este material no hace un diagnóstico definitivo, apenas señala algunas cuestiones que entendemos que son vitales a la hora de tomar una decisión de tanta importancia.

Si tuvieras alguna duda y quisiera conversar más sobre gestión de gimnasios, **entra en contacto y conversa con uno de nuestros especialistas.**

Tenemos muchos clientes que ya son redes y varios que abrieron una segunda o más unidades después de que comenzaron a usar EVO.

¿Quieres crecer de forma exponencial? Ven a conocer EVO

eVo