

5 PUNTOS CLAVE

PARA APERTURAR EXITOSAMENTE TU CROSSFIT

ODEN

XXXXX FITNESS CONTROL XXXXX



ÍNDICE

1.- LUGAR	1
2.- EQUIPO DE TRABAJO	2
3.- CLIENTES	3
PARTE 2	4
4.- ADMINISTRACIÓN	5
5.-IMPACTA MÁS ALLÁ DE TU GIMNASIO	6



ODEN
FITNESS CONTROL

HABLAR DEL LUGAR CONLLEVA VARIOS ASPECTOS EN LOS CUALES DEBES DESTACAR...

1.-LUGAR

➤Ubicación

Esto lo es todo a la hora de atraer clientes con un menor esfuerzo. Si eres muy visible a la pasada de mucha gente, la probabilidad de que te visiten más personas está de tu lado, ya solo te queda convencerlas de quedarse.

➤Instalaciones

Acomodo y distribución:

Aunque tengas cientos de metros cuadrados, el acomodo y distribución de tu equipo será esencial para la eficiencia en el servicio e impartición de clases por parte de tu staff. Cada metro cuadrado es valioso, aprovéchalo al máximo. Puedes delimitando zonas con cinta en el piso;

de cinta en las remadoras o lo más habitual: tener stands para las mancuernas, barras, pesas rusas, balones medicinales, etc.

Iluminación: Algo que suena obvio, pero no todos vemos las cosas de la misma forma. Tan solo toma, por ejemplo a una persona con problemas de la vista, que llegó tarde porque en su trabajo tuvo una complicación, además asiste a clase con más afluencia de gente y le tocó pararse hasta atrás del grupo ¿Qué crees que puede pasar si no alcanza a ver los detalles de la explicación del coach?

Limpieza: Es esencial para todo negocio sin importar a lo que te dediques. Esto es por parte de tu personal que se fomente el hábito de limpiar el equipo después de usarlo para tus atletas. **IMPORTANTE:** Considera que tus instalaciones y equipo son usados durante todo el día.

Espacios: Baños, recepción, lounge o sala de espera, cafetería, restaurante, vapor, sauna, guardería. ¿Qué más? Mientras tengas mayores espacios, los atletas pasarán mayor tiempo dentro de tu gimnasio porque no solo será un lugar para ir a entrenar, sino también un lugar recreativo. Si su estancia es cómoda y placentera, tus ingresos comenzarán a crecer.



Estacionamiento:

Imagina que el gimnasio no esté a unos pasos del estacionamiento... Ponte en los zapatos del atleta, ya que representaría un problema porque quizá el estacionamiento sea pequeño y no todos tienen la habilidad de estacionar su auto fácilmente; además si los vehículos no están cerca, para quienes acudan por la noche sentirán mayor inseguridad al salir de clase. Factores externos como días muy soleados o la lluvia, tal vez sean molestos. Hasta puedes ofrecer servicio de valet parking también, tomando en cuenta que haya muchos negocios alrededor y se presente gran afluencia de autos.

2.- EQUIPO DE TRABAJO



- **Entrenadores apasionados y dedicados a los clientes:** Sus certificados, seminarios, talleres, etc., no sirven de nada cuando no hay conexión entre el conocimiento y la práctica. Los coaches son los encargados de crear un vínculo con los atletas porque los motivan y ayudan a cumplir sus objetivos. Nos atrevemos a decir que son quienes toman mayor relevancia a la hora de crear una COMUNIDAD porque a eso aspira cualquier gimnasio de crossfit, ¿no?
- **Toma decisiones a tiempo:** Un problema resuelto a tiempo es un ahorro de energía y recursos. ¿Alguien no da resultados o no está cómodo? Háblalo y no temas en dejar ir a ese elemento. Una persona con mala actitud o mal servicio es más probable que te ahuyente a más de uno, eso es peor a que te quedes con el mismo número de clientes y simplemente no logres sumar más hasta que encuentres a la persona adecuada.
- **Armonía para un gran servicio:** Negocia por un bien mayor y no solo a tu conveniencia, si llegan a un acuerdo donde él o ella no hayan conseguido lo buscado y aun así se queda, sabrás que esa persona está del lado del negocio y le interesa aportar. Si el negocio mejora gracias a su desempeño, sé justo, no dejes de considerar su propuesta inicial y vuelve a hablarlo.
- **Retribuye a tu equipo lo más posible y brinda capacitación constante:** Ellos son tus vendedores y tu publicidad número uno, son los que hacen que los clientes vuelvan. Puedes tardar en encontrar al equipo ideal, no dejes de buscarlo, tus clientes te lo harán saber cuándo lo encuentres.

3.- CLIENTES



Tu atención debe destacar desde la bienvenida, el abordaje, la forma de hablarles y ayudarte de las herramientas digitales como la captación de potenciales clientes usando el Prerregistro web del Panel ODEN. Tu tarea es identificar a tu tipo de clientes y ofrecerles un trato personalizado.

- **Cumple la promesa de tu servicio**, siempre dejándola muy en claro desde un inicio dando informes en recepción, en publicidad de cualquier tipo, en tu sitio web o redes sociales.
- **Otorga un sentido de pertenencia**, no solo con tus productos que lleven tu logo. Esto va acompañado de un buen servicio y atención, en conjunto con una experiencia que logre los objetivos de tus clientes en los entrenamientos.
- **Crea una cultura dentro de tu negocio**, te ayudará a filtrar a los clientes no convenientes y decidir el rumbo del ambiente que buscas dentro de tu crossfit. Recuerda que no todos los clientes son convenientes, ellos también deben poner de su parte porque tú ya estás intentando brindar un buen servicio para ellos. Recuerda que dejar ir un cliente problemático te permitirá recibir y conservar más clientes.

RESERVA CLASES, PROGRAMACIÓN DE ENTRENAMIENTOS,
CONTROL DE MEMBRESÍAS Y MÁS...



➤ **Reinvierte tus recursos en tus clientes**, como en equipo, eventos, instalaciones, nuevas clases, etc., factores que son valorados. Por ejemplo, imagina que a alguien no le gusta hacer sprints en tus bicicletas porque tal vez el pedaleo o la sensación de los manubrios no es cómoda; de repente al siguiente día toca este mismo ejercicio pero invertiste en bicicletas de calidad, esto hace que les llame la atención a darle otra oportunidad al ejercicio y puede que termine por gustarles. Sin ir a extremos, un buen equipo siempre hará que los clientes se sientan cómodos y tengan una mejor experiencia.

➤ **Escucha a tus clientes**, no solo en lo que tú crees y te gusta, escucha lo que necesitan y quieren, te lo agradecerán. Incluso hay atletas que reservarán sus comentarios porque no saben cómo reaccionarías, por ello, puedes optar por un buzón de quejas y sugerencias o encuestas a través de redes sociales. Te sorprenderá la información que puedas recabar hasta poder llegar a saber que un entrenador en particular no conecta con tu comunidad. Siendo más innovadores, puedes consultar las estadísticas de las asistencias por entrenador en el Dashboard del Panel ODE y poder sacar conclusiones para tomar decisiones a tiempo.

➤ **El entrenamiento debe ser congruente a lo que prometiste que sería**, debe ir acorde al tipo de cliente que buscas y puedes atender. Según también tus capacidades y las de tu staff.

➤ **Documenta todo**, haz un manual y estandariza.



Pasos para probar algo en tu gimnasio de CrossFit

Ejecutar.

Repetir/Mejorar



Medir/Ajustar



4.- ADMINISTRACIÓN

➤ **Ubica cada centavo y adminístralo correctamente,** necesitas gestionar de manera adecuada y establecer tu base de costos, teniendo como pilares los ingresos y egresos.

➤ **No gastes en lo que no debes y no ahorres en lo que sí necesitas** para mejorar el servicio a tus clientes, buscando las opciones que mejor se acomoden a tus necesidades y las de tus clientes en insumos.

➤ **Incluye ciertos servicios desde el principio en tus costos, tales como:** garrafón de agua o agua filtrada, servicio de nutrición, servicio de fisioterapia o WiFi. Este último provoca que permanezcan más tiempo en tu gimnasio y por lo tanto, consumen o se involucran más con la comunidad. Además de que lo necesitarán para usar la app **ODEN** y puedan interactuar con tu gimnasio. Esto no significa que todo será incluido en un mismo precio, también puedes jugar con diversos paquetes de diferentes precios pero con costos bien establecidos.

➤ **No le temas a las promociones.** Analiza tu situación de clientes/ingresos y opta por una oferta de ganar-ganar bien pensada para quién, en cuánto y para qué. Puede ser una promo para clientes de horarios de oficina apretados en horarios especiales, para horarios flojos que les haga falta un empujón, o simplemente si ya tienes tu número ideal de clientes y aún tienes capacidad de dar un excelente servicio. Algunas promociones más con el primer o primeros meses con un pequeño descuento, te darán una ganancia adicional; esto debe ser a conciencia sin dejar que la ambición nos gane, tal vez aquí está la diferencia entre comprar esa pieza de equipo especializado que tanto deseabas para complementar aún más tu servicio.

➤ **¿Tienes socios?** Deja todo muy claro desde el día uno y pongan sobre la mesa sus objetivos y cultura de trabajo. Cuentas claras, amistad larga, muy trillada frase pero muy acertada.



- **Haz que tu servicio llegue más allá de las paredes del gimnasio:** Que tu negocio trascienda por lo que se habla de él y lo que haces por tus clientes, inclusive cuando ellos no están en tu gimnasio. En este caso, crea una comunidad para que se haga la mejor publicidad que cualquier negocio anhela: de boca en boca.
- **Aprovecha los canales de comunicación con contenido valioso** como los correos electrónicos, SMS, mensajería instantánea, notificaciones push, etc., y recuérdales las cosas que les interesan a ellos, no solo a ti. En este caso consejos o tips para que mejoren en su entrenamiento.
- **Extiende tu entrenamiento más allá de la clase para quien lo necesita y puede hacerlo;** para quien no, encuentra la manera. Usa la App ODEN para brindar entrenamientos a quienes ese día no alcanzaron o que no logran asistir todos los días al gimnasio, pero pueden entrenar en casa los fines de semana.

Abrir tu nuevo crossfit siempre será un proyecto retador, en el que aprenderás sobre la marcha porque se vale equivocarse para poder mejorar y hacer los cambios necesarios. Solo que en ODEN buscamos que tu apertura sea todo un éxito, por lo que tener en cuentas estos 5 puntos marcarán la pauta de tu negocio fitness. Todos los puntos funcionan como un todo, ya que no se te debe escapar ningún detalle, hay que ser minucioso cuando hablamos de emprender.

INNOVA. UNE. CRECE.

