

Relaciones

Las relaciones que estableceremos con nuestros clientes serán variables.

A medida que aumenta su permanencia en el gimnasio habrá una serie de mejoras promocionales que mantengan y motiven la buena relación con nuestros clientes.

Al suscribirse:

- Entrevista de bienvenida: se trata de darle una cita con un asesor para saber cuáles son sus necesidades y explicarle cuáles son los mejores servicios y actividades en su caso.
- PPO Tutor: se trata de un programa para que el primer mes el cliente disfrute de sesiones gratuitas de entrenamiento personal, fisioterapia, actividades dirigidas o estética. Un plus para que los nuevos socios se animen a venir más a menudo, conozcan los servicios del centro y adquieran autonomía para entrenar solos.
- Tarjeta regalo: es una tarjeta que el socio sellará cada vez que vaya a una actividad diferente. Si la completa, recibirá un regalo.

Clientes que llevan entre un mes y un año en el gimnasio:

El objetivo que nos marcamos será conseguir fidelizarlos a través de:

- Planes de formación: se trata de darles consejos sobre ejercicios.
- Plan de comunicación: debemos establecer un planning con los momentos en los que nos comunicaremos con ellos para no saturarlos pero, al mismo tiempo, mantenerlos siempre al día de las novedades y vinculados al centro.
- Servicios personalizados: este tipo de programas suelen ser muy eficaces para fidelizar a los clientes de un gimnasio, ya que ayudan a fortalecer las relaciones emocionales y de pertenencia.
- Medidas de prevención: si notamos que un cliente empieza a venir menos, que no termina de integrarse, que no consigue los resultados que está buscando o que siempre hace lo mismo, es importante tomar medidas preventivas para evitar que termine desmotivándose y que se dé de baja.

Clientes que llevan más de un año en el gimnasio

- Tarjeta VIP: cuando el cliente lleva ya un año en el club debe ser merecedor de una tarjeta VIP con la que se reconocerá su antigüedad y su status. Con ella, podrá disfrutar de determinados privilegios, como acceso a eventos VIP, contratación de servicios con un descuento especial, acceso a ofertas pensadas solamente para ellos.