

# ACTIVIDADES CLAVE

## Acciones clave para el funcionamiento del modelo de negocio

Para que el modelo de negocio de la empresa de **entrenador personal** funcione de manera eficiente y sostenible, es necesario llevar a cabo una serie de **acciones clave** orientadas a ofrecer un servicio de calidad, captar clientes y garantizar su fidelización.

### 1. Diseño y planificación de los programas de entrenamiento

- Elaborar planes de entrenamiento personalizados según los objetivos del cliente (pérdida de peso, ganancia muscular, rehabilitación, rendimiento deportivo).
- Adaptar los entrenamientos al nivel físico, edad y estado de salud del cliente.
- Revisar y ajustar periódicamente los programas en función de la evolución del cliente.

### 2. Captación de clientes

- Desarrollar acciones de marketing y visibilidad (redes sociales, página web, recomendaciones y colaboraciones).
- Ofrecer sesiones de prueba o evaluaciones físicas iniciales para atraer nuevos clientes.
- Establecer acuerdos con gimnasios, centros deportivos o empresas.

### 3. Evaluación y seguimiento del cliente

- Realizar una evaluación inicial (condición física, hábitos, objetivos y posibles limitaciones).
- Registrar el progreso del cliente mediante mediciones y pruebas periódicas.
- Mantener una comunicación constante para resolver dudas y reforzar la motivación.

### 4. Prestación del servicio de entrenamiento

- Dirigir sesiones de entrenamiento presenciales u online con profesionalidad y seguridad.
- Corregir la técnica de los ejercicios para evitar lesiones.
- Adaptar las sesiones a las necesidades diarias del cliente.

### 5. Fidelización y relación con el cliente

- Crear una relación de confianza y compromiso con el cliente.
- Ofrecer asesoramiento complementario en hábitos saludables (actividad física, descanso).
- Proponer planes de continuidad y objetivos a medio y largo plazo.

## **6. Gestión del negocio**

- Organizar agendas, horarios y reservas de sesiones.
- Gestionar la facturación, cobros y pagos.
- Controlar los costes y asegurar la rentabilidad del servicio.

## **7. Formación y mejora continua**

- Actualizar conocimientos en entrenamiento, salud y nuevas metodologías.
- Incorporar nuevas tendencias (entrenamiento funcional, online, HIIT, etc.).
- Garantizar el cumplimiento de normativas y seguros profesionales.