

8 herramientas para mantener activo tu gimnasio en Navidad



Los períodos vacacionales son momentos difíciles para los gimnasios y centros deportivos. Los socios y usuarios suelen disminuir debido a los encuentros familiares o de empresa, los días festivos, o porque simplemente es Navidad o Verano.

En este artículo os planteamos diversas herramientas que ya están realizando diversos centros y que pueden ayudaros en estos momentos. Puedes aplicarlas en la semana de Navidad o en la semana de Reyes, cualquier momento puede ser interesante para mantener activo tu gimnasio. Vamos allá.

1. Tarjetas Regala Salud

Esta herramienta nos permite ofrecer a nuestros socios un regalo muy especial para sus amigos y familiares. Pueden adquirir esta tarjeta que incluye una o varias cuotas al gimnasio y regalarla en las fiestas navidades. No cabe duda que será un regalo muy original y que el que lo reciba además invertirá en su salud. Mostramos el ejemplo de **Sano Center** para esta Navidad.

Image not found or type unknown



Objetivo: favorecer la recomendación, captación.

2. Caja Regalo (Fitness Box)

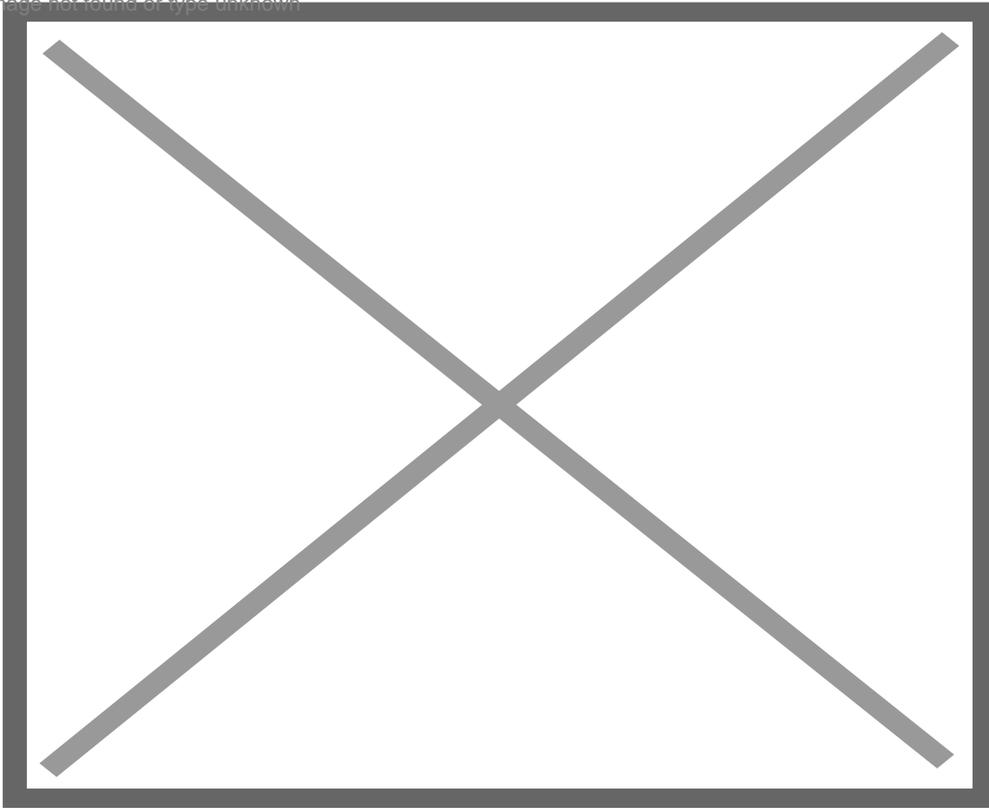
Esta caja personalizada supone también un regalo que podemos ofrecer a nuestros usuarios de los centros. Esta caja puede incluir a parte de una o varias cuotas de uso de la instalación, un plan de entrenamiento personalizado, una valoración inicial, un masaje terapéutico o aquello que consideremos que le dé un valor añadido y que realmente haga de esta caja un regalo muy especial para familiares y amigos. Adjuntamos el vídeo promocional del **Fitness Box de McFit**.

Objetivo: favorecer la recomendación, captación.

3. Ofertas y promociones

Una herramienta habitual y común es realizar ofertas o promociones especiales de estas fechas para incentivar la captación de nuevos socios. También se utiliza para evitar bajas o abandonos realizando promociones de permanencia a los socios internos, en este caso se favorecerá la retención de los mismos. A continuación mostramos un ejemplo de oferta promocional realizada por el grupo **Holiday Gym**.

Image not found or type unknown

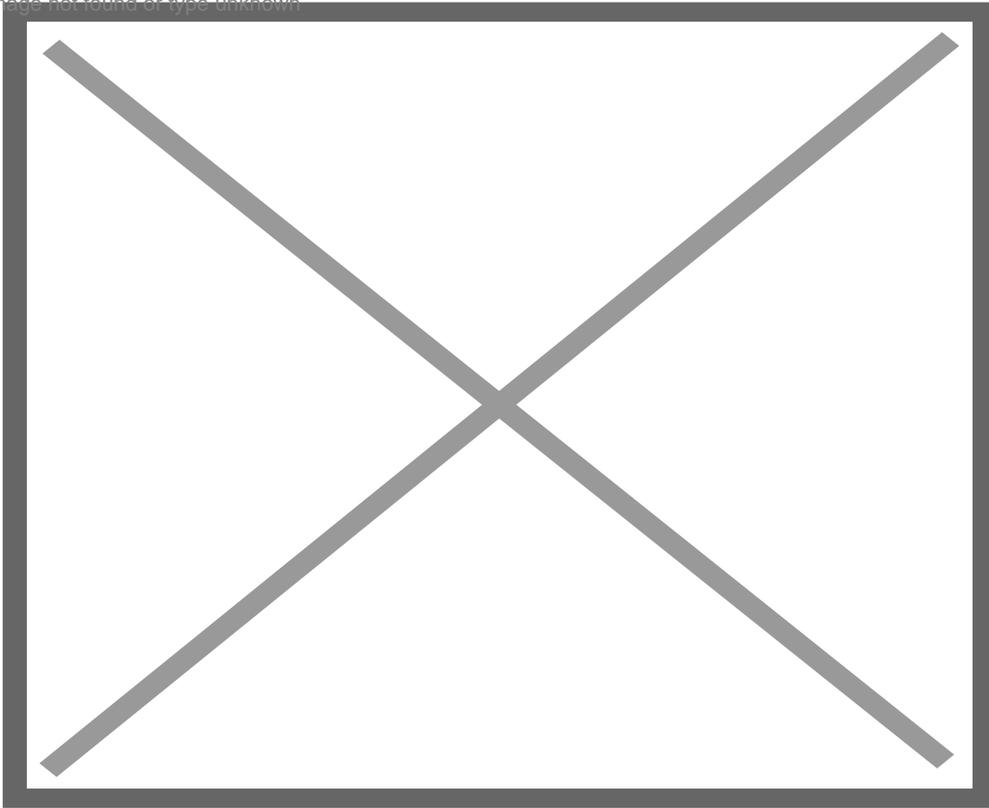


Objetivo: estimular el consumo externo e interno: captación, retención.

4. Talleres de Navidad

Cada vez los usuarios de los gimnasios y la sociedad en general precisa de contenidos útiles que le ayuden a mejorar su calidad de vida tanto en el plano físico, como en el emocional o la alimentación. Desarrollar talleres, masterclass o actividades específicas que ayuden a conseguir estos objetivos generarán por una parte gran notoriedad entre nuestros socios y sus amigos y/o familiares, y por otra nos ayudarán a mantenerles activos y fieles. Mostramos el ejemplo del centro de entrenamiento **HecSport**.

Image not found or type unknown



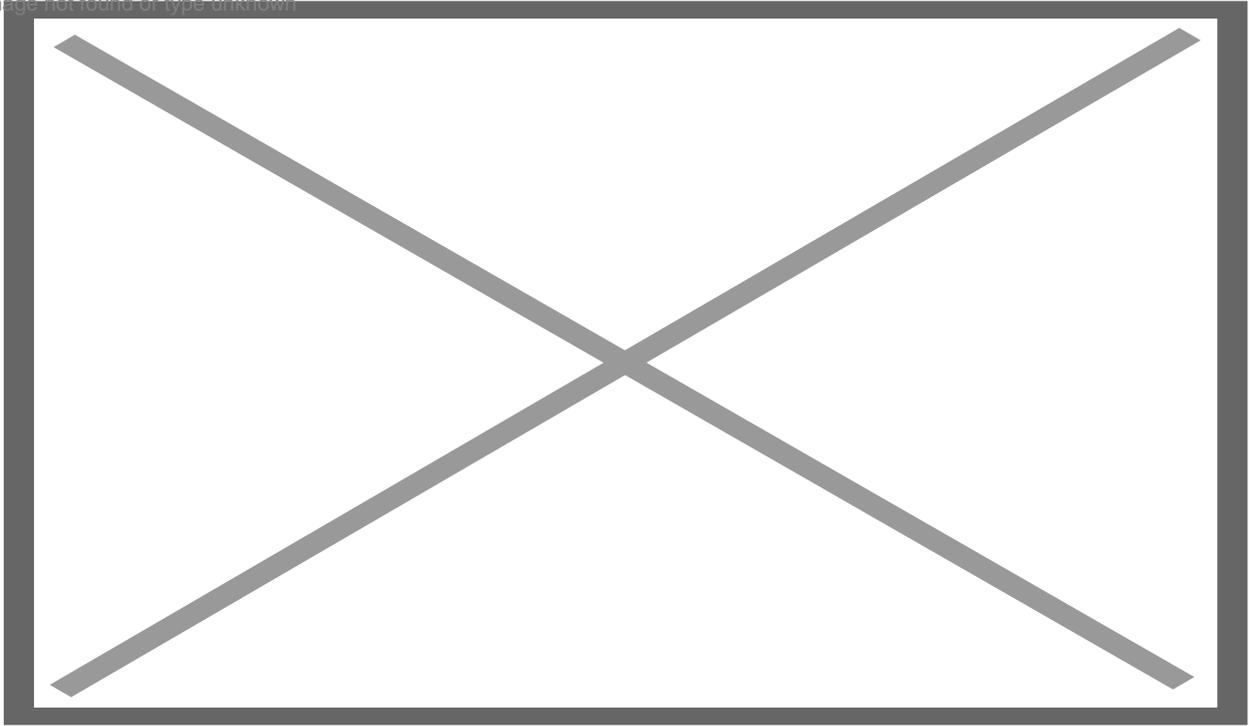
Objetivo: notoriedad, fidelización.

5. Eventos deportivos populares

Por todos es conocido el auge del running y las actividades al aire libre. Durante la navidad se realizan numerosas carreras y eventos populares que estimulan la participación y la asistencia masiva de personas y público. Una buena herramienta para incentivar nuestro centro será la participación, promoción y en algunos casos patrocinio de estos eventos. Por un lado potenciaremos la presencia de nuestra marca en los mismos dándola a conocer, y por otro animaremos a nuestros socios a participar activamente en ellos generando un compromiso por su parte.

Otra opción que cada vez está más presente en la organización propia o externalizada de este tipo de eventos para darles una identidad propia.

Image not found or type unknown

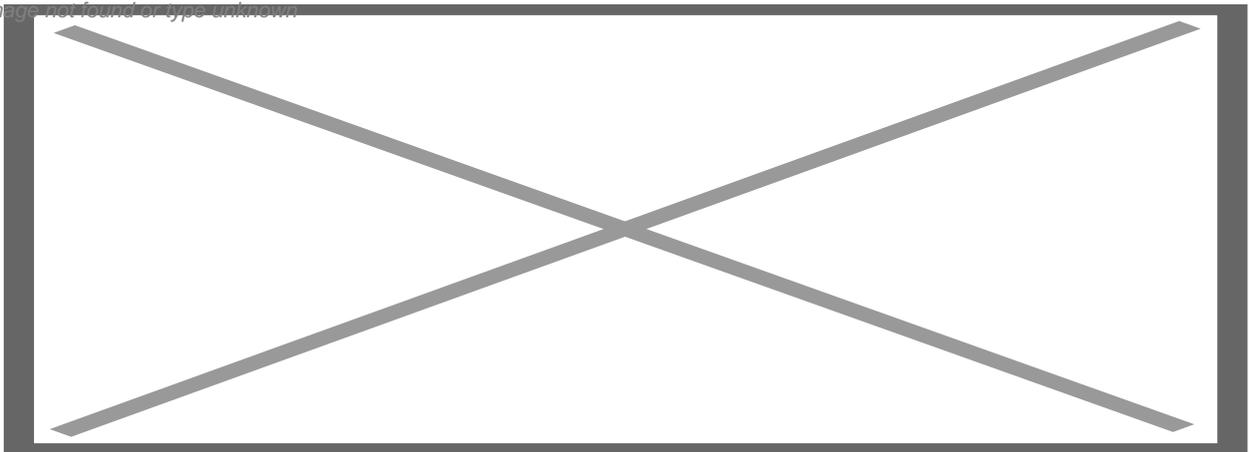


Objetivo: promoción marca, notoriedad, fidelización.

6. Gamificación: juega con tus clientes

Los **Centros Paidesport** llevan realizando desde hace unos años lo que denominan "*Operación Turrón*". Una herramienta de gamificación que permite al socio acumular puntos a medida de asiste al gimnasio y realiza sus clases o entrenamientos, participa en diversas actividades o en retos personales. Una excelente fórmula de incentivar el hábito saludable y ayudar a combatir los excesos de las fiestas.

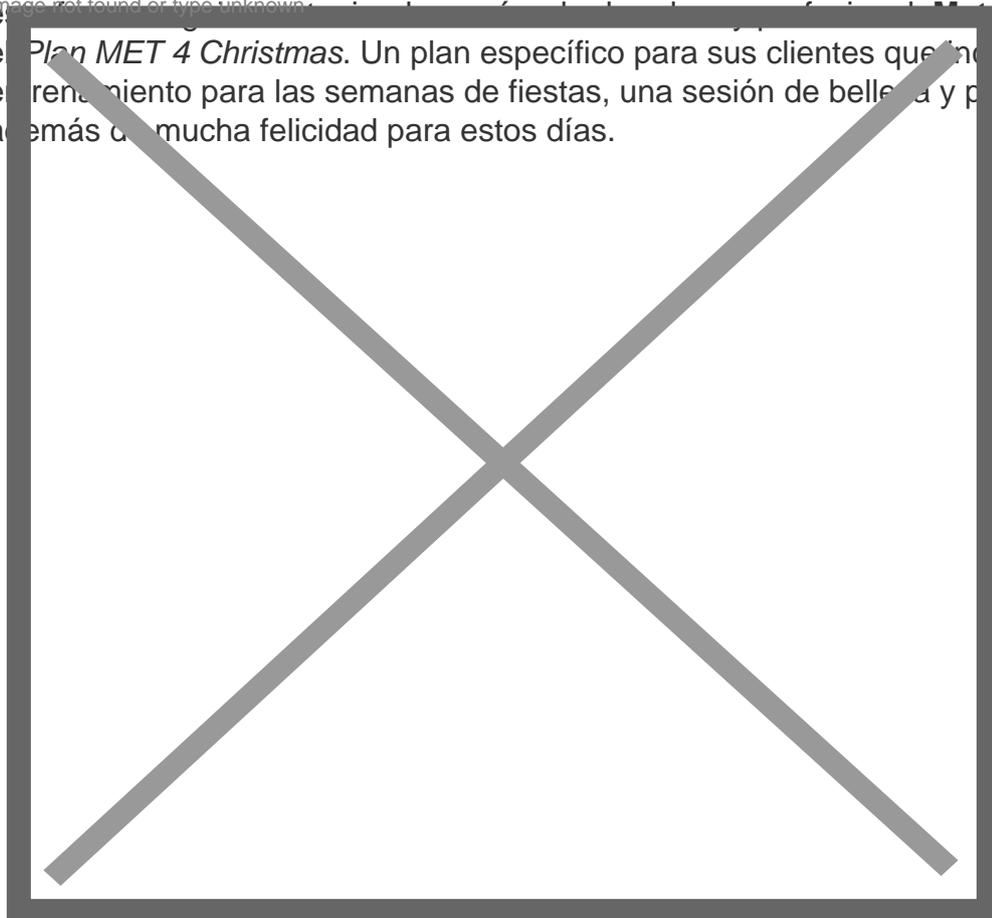
Image not found or type unknown



Objetivo: incentivar el uso de la instalación, juego, gamificación, fidelización.

7. Planes personalizados

El objetivo es seguir dando servicio al cliente a pesar de las fiestas o las vacaciones y de  Metropolitan propone el *Plan MET 4 Christmas*. Un plan específico para sus clientes que incluye plan de entrenamiento para las semanas de fiestas, una sesión de belleza y plan nutricional, además de mucha felicidad para estos días.



Objetivo: servicio al cliente, fidelización.

8. Navidad Solidaria

No hay que olvidar el mensaje y sentido de la navidad, como evento de paz, amistad y solidaridad entre muchos otros. Transmitir estos valores a través de nuestros centros, las actividades que hacemos y los servicios que prestamos nos convierte en empresas más humanas y con una vocación clara de posicionar nuestra reputación por una sociedad mejor.

Podemos realizar acciones, eventos, actividades con fines solidarios, vinculados por ejemplo a recogida de alimentos o juguetes, donde el socio se sienta realmente implicado y se alinee con estos valores.

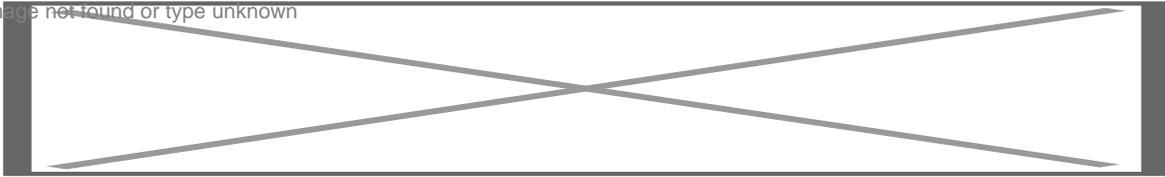
¡Aprovechemos la oportunidad!

Objetivo: notoriedad, reputación corporativa.

Hasta aquí os hemos mostrado diversas herramientas que podéis utilizar y realizar en vuestros centros y gimnasios, esperamos que os hayan sido útiles como recordatorio o como idea nueva.

¡¡Felices Fiestas!!

Image not found or type unknown



Link to Original article: <https://www.manelvalcarce.com/blog/8-herramientas-para-mantener-activo-tu-gimnasio-en-navidad?elem=90249>