

**AEFA
LES MILLS**

Copyright AEFA SLU - Les Mills International ©

CREANDO
RELACIONES
MÁS ALLÁ DE
LAS VENTAS

**RELATIONSHIPS
BEYOND MEMBERSHIPS**
LES MILLS



**MOTIVA
A TUS SOCIOS
ANTES DE QUE
OTRO LO
HAGA POR TI**

EL MUNDO DEL FITNESS NUNCA HA SIDO TAN GRANDE

De hecho, actualmente es "el deporte más practicado del mundo", con un 61% de personas que realizan regularmente actividades típicas de los gimnasios¹. Sin embargo, la retención continúa siendo el principal problema de esta industria.

MUCHOS CLUBS LLEGAN A PERDER HASTA UN

50%
DE SUS SOCIOS CADA AÑO.²



Antes, la captación de nuevos socios contrarrestaba esta pérdida. Pero actualmente, la segmentación y competitividad del mercado hacen que la captación y retención de clientes sea más difícil que nunca.

HA LLEGADO EL MOMENTO DE CREAR NEGOCIOS MÁS FUERTES



¿QUÉ ES LO QUE HACE QUE SEA TAN COMPLICADO?

La competitividad dentro del sector

El aumento del número de clubs y de instalaciones especializadas.

La competitividad fuera del sector

Más opciones que nunca para entrenar fuera del club o practicar ejercicio con ayuda de la tecnología.

Los millennials como objetivo

Este colectivo es una gran oportunidad para los clubs, pero no se ven atraídos por las ofertas de los clubs tradicionales y se marchan.

Con toda esta presión sobre los clubs, es más necesario que nunca centrarse en la retención y en la captación para proteger tu club y tus socios.

La respuesta a lo que hay que hacer ya la tenemos; ¡Son los socios de tu club! Si haces que tus socios se enamoren del ejercicio y de tu club, serás capaz de afrontar estos desafíos y de fortalecer tu negocio.

¹Nielsen: Les Mills Global Consumer Fitness Survey 2013.

²TRP 10,000™ Survey 2014.

LA DIFERENCIA ENTRE ENTRENAR O ABANDONAR

El fitness es duro.
Esta es una realidad indiscutible. Y para no dejarlo, la gente necesita ver resultados. Por ello, cuando pasa el tiempo y no los ven, acaban abandonando.

EL **33%**

DE LOS SOCIOS SÓLO REALIZAN UNA MEDIA DE **12 SESIONES** DE ENTRENAMIENTO DURANTE LOS **3 PRIMEROS MESES**, SIN TENER LA OPORTUNIDAD DE LLEGAR A SENTIR BENEFICIOS REALES, O CREAR UN HÁBITO DE EJERCICIO.³



³IHSRA Health Club Consumer Report 2011.

LA DIFERENCIA ENTRE UN BUEN CLUB Y EL MEJOR CLUB

Esta realidad es la que ha llevado a los clubs a centrarse prioritariamente en la captación para conseguir cuantos más nuevos socios mejor. Y aunque muchos clubs conocen los beneficios de la retención, y han llegado a triunfar gracias a ello, la realidad es que la gran mayoría se centran en vender su club y no en vender fitness. Desgraciadamente, perder socios se ha convertido en algo habitual para nuestra industria.

Los crecientes desafíos de este mercado hacen que cada vez sea más difícil captar y retener socios. Ha llegado el momento de encontrar soluciones válidas.

SIN RESULTADOS, NO HAY RETENCIÓN

Los resultados son la clave de la retención

El secreto para conseguir resultados es crear y mantener el hábito del ejercicio. Esto requiere trabajo y constancia, por lo que es muy difícil que los socios lo consigan solos. Pero si forman parte de un grupo, y cuentan con la ayuda de buenos profesionales, cualquiera puede enamorarse del fitness e incluirlo en su estilo de vida.

Nosotros creemos que es muy importante que te centres en los socios de tu club. Si consigues motivar a tus socios y ayudarles a que amen el ejercicio, acabarán enamorándose de tu club, lo recomendarán a sus amigos y seguirán viniendo día tras día. Haciendo también que sea mucho más fácil conseguir nuevos socios.

Para conseguirlo, debemos prestar mucha atención y mejorar todos los detalles que forman parte de la experiencia del cliente. Y aquí es donde puedes aprovechar al máximo tu alianza con Les Mills.

CÓMO LLEGAR AL ÉXITO

- 1: INVOLUCRA A TUS SOCIOS DESDE EL PRIMER DÍA**
- 2: OFRECE A LA GENTE LA MOTIVACIÓN, RESULTADOS Y EXPERIENCIAS QUE BUSCAN**
- 3: UTILIZA LA ASISTENCIA COMO EL INDICADOR DE RENDIMIENTO MÁS IMPORTANTE**
- 4: NUNCA TE DES POR VENCIDO ANTE LAS BAJAS DE LOS SOCIOS**



CREANDO RELACIONES MÁS ALLÁ DE LAS VENTAS

LOS SOCIOS QUE AMAN EL FITNESS TAMBIÉN AMAN SU CLUB

Ofréceles la motivación que necesitan para que sigan entrenando día tras día y así consigan los resultados que quieren. Este proceso debe empezar en el mismo momento en que un socio se inscribe a un club. Cuanta más motivación ofrezcas desde el principio, más fácil será que hagan del ejercicio un hábito, vean resultados y lleguen a enamorarse del fitness.

CREA LAZOS QUE NO PUEDAN ROMPERSE

Nuestras investigaciones indican que, cuando los socios se enamoran del fitness, son más propensos a visitar más a menudo su club y a quedarse durante más tiempo.⁴ Nuestro enfoque se centra en crear "relaciones más allá de las ventas". Se trata de maximizar las ventas y crear relaciones más profundas con tu club a través del ejercicio en grupo. De esta forma tus socios no tendrán la tentación de marcharse a ningún otro lugar.

Establecer relaciones no es fácil, pero con nuestra ayuda, tendrás acceso a todas las herramientas y recursos necesarios para aprovechar al máximo cada nueva oportunidad en tu club. Empezaremos por asegurarnos de que la experiencia de entrenamientos que ofreces es la mejor posible, y seguiremos trabajando hasta conseguir que la experiencia sea la que les gusta a tus socios.

Investigación
Marketing
Estrategias y herramientas para una venta relacional y prescriptiva

Asesoramiento y estrategias en gestión
Brand Central
Nutrición

EXPERIENCIA CLUB

Equipamiento
Diseño
Comunicación
Equipos de audio y vídeo
Gestión del fitness en grupo

Formación de instructores
Reciclajes
Música y coreografías
Clases en vivo y virtuales
Diseño de horarios

EXPERIENCIA DE FITNESS

EXPERIENCIA SALA DE AADD



LA FUERZA DE LOS NÚMEROS

EL EJERCICIO DIRIGIDO, POR SU COMPONENTE SOCIAL, GENERA RELACIONES MÁS FUERTES

Cuanto más socios entrenen con un instructor o en grupo, mejor. Los participantes en clases de fitness en grupo visitan su club una media de 3 veces semanales. Lo que significa que establecen relaciones más fuertes con su club y, según las estadísticas, es más probable que continúen siendo socios durante más tiempo.

LA OFERTA DE
FITNESS EN
GRUPO ES LA

2^a

RAZÓN MÁS
IMPORTANTE A LA
HORA DE ESCOGER
UN CLUB.

EL
84%

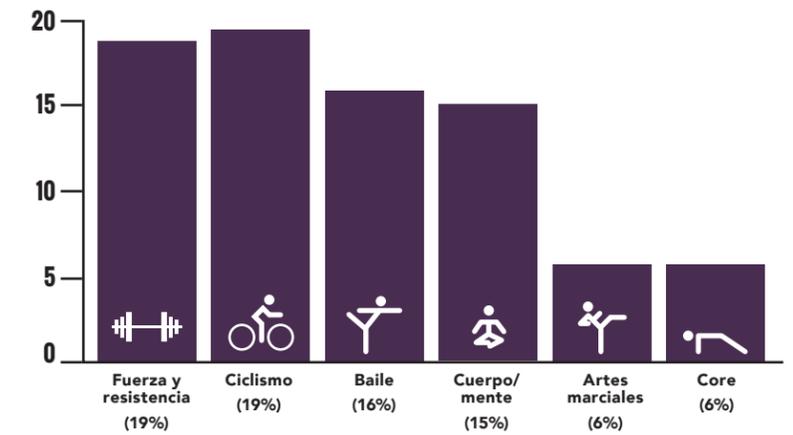
DE LOS PARTICIPANTES
EN FITNESS EN GRUPO
RECOMENDARÍAN SU CLUB A
AMIGOS Y FAMILIARES.

EL EJERCICIO EN GRUPO DE LES MILLS

La combinación de instructores extraordinariamente motivados y de las fantásticas coreografías de ejercicio basadas en los principios científicos más actuales, renovadas periódicamente, son la perfecta combinación para hacer que la gente se enamore de tu club y no quieran dejar de venir.



EL **84%** DE PERSONAS QUE REALIZAN ACTIVIDADES DE FITNESS EN GRUPO PARTICIPAN EN ALGUNA(S) DE ESTAS 6 CATEGORÍAS:



Nosotros tenemos soluciones para que puedas ofrecer las actividades de fitness en grupo más demandadas por los consumidores. Incluyendo las opciones de clases **en vivo y virtuales**, además de una completa selección de programas HIIT para que puedas ofrecer a los socios exactamente lo que buscan.

FUERZA Y RESISTENCIA

CUERPO Y MENTE

ARTES MARCIALES

HIIT

CICLISMO

BAILE

PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE NUESTROS PROGRAMAS, PREGÚNTALE A UNO DE NUESTROS ASESORES DE LES MILLS.



NUESTRO PACK DE ASESORAMIENTO INTEGRAL



Nuestros programas de actividades de fitness en grupo son sólo una parte de toda la ayuda que puedes recibir de Les Mills. Con nuestros servicios integrales obtendrás todo el apoyo que necesitas para mejorar la retención y establecer relaciones duraderas con tus socios.

¿CÓMO PODEMOS AYUDARTE A CONSTRUIR RELACIONES?

ASESORÁNDOTE SOBRE CUÁL ES LA MEJOR FORMA DE GESTIONAR TU NEGOCIO Y ESTABLECIENDO OBJETIVOS PARA CREAR RELACIONES DURADERAS CON TUS SOCIOS

ASESORAMIENTO

Asesoramiento específico para ayudarte a conseguir tus objetivos

Guías con el paso a paso para asesorarte en la implementación de programas

Acceso a herramientas de gestión y formación

FORMANDO Y MOTIVANDO A TU EQUIPO PARA QUE SU PRINCIPAL OBJETIVO SEA QUE TUS SOCIOS AMEN EL FITNESS Y QUE TU NEGOCIO SEA MÁS PRÓSPERO

FORMACIÓN

Formación integral para instructores

Reciclajes trimestrales y "workshops" para instructores

Formación de nivel avanzado para el control de calidad y gestión de las actividades en grupo

NOS ASEGURAMOS DE QUE TUS CLASES SEAN EFECTIVAS, CAMBIEN REGULARMENTE, LOS SOCIOS OBTENGAN LOS RESULTADOS QUE BUSCAN Y LAS RELACIONES SEAN BUENAS Y DURADERAS

CLASES DIRIGIDAS

13 programas de clases dirigidas que cubren todas las tendencias

Programas HIIT y soluciones de entrenamiento virtual

Música y coreografías nuevas cada 3 meses

Calidad y seguridad respaldadas por estudios científicos

TE AYUDAREMOS A CREAR RELACIONES CON TUS SOCIOS PARA INVOLUCRARLOS ACTIVAMENTE EN LAS ACTIVIDADES DE TU CLUB

MARKETING

Material de marketing inicial (Welcome Pack)

Herramientas de captación y retención

Nuevo marketing cada trimestre

Acceso online permanente a recursos de marketing

¿ESTÁS
PREPARADO
PARA
**CREAR LAZOS
IRROMPIBLES?**

**Contacta con nosotros
hoy mismo** y da los
primeros pasos para
crear relaciones más
allá de las ventas.

comercial@aefabts.com

ventas@aefabts.com

Tfno: 932 12 46 13

C/ Immaculada 23 08017 Barcelona

RELATIONSHIPS
BEYOND MEMBERSHIPS
LES MILLS