

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

Nueve cambios de mentalidad para impulsar el crecimiento de clientes en los gimnasios



La industria del fitness está en plena transformación, adaptándose a las nuevas expectativas de los consumidores en torno a la salud y el bienestar. Según el libro blanco de ISPO, El futuro del deporte, la salud y el comercio minorista en 2024, existen nueve mentalidades clave que los gimnasios pueden adoptar para atraer y fidelizar a sus socios. Aquí desglosamos cómo estas mentalidades pueden transformar a los gimnasios en centros de bienestar integral.

Salud y Deporte: Una Sinergia

La percepción de la salud ha evolucionado y el deporte se entiende ahora como una pieza clave del bienestar general. Los gimnasios pueden posicionarse como centros de salud integral, ofreciendo no solo fitness, sino también programas de mindfulness y manejo del estrés.

Una Caja de Herramientas para la Salud Integral

Los gimnasios deben ver el ejercicio como una pieza más del rompecabezas de la salud. Integrar servicios como nutrición, hidratación y recuperación puede ayudar a los socios a mejorar todos los aspectos de su salud.

Crear una Comunidad de Apoyo

Las personas buscan un mayor sentido de pertenencia y confianza en el manejo de su salud. Crear una comunidad dentro del gimnasio mediante actividades sociales y programas grupales puede ser una gran ventaja.

Enfocarse en la Recuperación

La recuperación es ahora un pilar del bienestar. Los gimnasios pueden ofrecer espacios y programas dedicados a la relajación y el descanso, aumentando el valor percibido de las membresías.

Programas de Bienestar Corporativo

En un contexto laboral cada vez más competitivo, los gimnasios pueden ofrecer paquetes de bienestar corporativo para empresas, posicionándose como socios estratégicos en salud.

Integración Omnicanal

La experiencia digital es crucial. Clases en línea, apps personalizadas y entrenamiento virtual pueden atraer a socios que buscan soluciones híbridas.

Experiencia Minorista como Centro de Bienestar

Los gimnasios pueden diversificar sus ingresos con espacios que incluyan productos y asesoría de salud, transformándose en centros de bienestar integral.

Orientación Personalizada

La personalización es clave. Ofrecer planes de salud individualizados y asesoramiento personalizado puede aumentar la lealtad de los socios.

Interacciones Significativas en Cada Punto de Contacto

Cada interacción cuenta, y optimizar la experiencia del cliente en cada paso fortalece la lealtad. Los sistemas de CRM y eventos personalizados son aliados en este enfoque.

Adoptar estas nueve mentalidades puede ser la clave para diferenciarse en un mercado saturado, ayudando a los gimnasios a convertirse en líderes en salud integral y bienestar, además de fidelizar y atraer a nuevos socios.

Fuente: [GymFactory](#)

Link to Original article: <https://www.valgo.es/blog/nueve-cambios-de-mentalidad-para-impulsar-el-crecimiento-de-clientes-en-los-gimnasios?elem=337572>