

GestiónFit - Gestión

<https://www.gestionfit.com/>

Gestionar un gimnasio con base en sus objetivos- Jim Thomas.



GESTIONAR UN GIMNASIO CON BASE A SUS OBJETIVOS.

Gestionar un gimnasio, ya sea como propietario independiente o empresario en la industria del fitness, no es poca cosa.

El éxito requiere no solo pasión y esfuerzo, sino un enfoque estructurado de la gestión empresarial que garantice que sus decisiones impulsen resultados medibles.

Una de las estrategias más efectivas es la gestión basada en objetivos, un proceso que implica establecer objetivos claros, realizar un seguimiento diario del progreso y hacer ajustes para cumplir o superar las expectativas.

En este artículo, exploraremos cómo los propietarios de gimnasios independientes y los empresarios de gimnasios pueden aplicar un enfoque de gestión basado en objetivos.

Nos centraremos en los indicadores clave de rendimiento (KPI), incluidas las ventas de membresías, el efectivo por membresía, las cuotas mensuales añadidas y cómo se alinean con una cuota mensual.

Definición de objetivos claros.

Antes de que puedas gestionar en función de los objetivos, necesitas establecer los correctos.

Para un negocio de gimnasio, estos podrían incluir:

- **Ventas de membresías.**

Un número específico de nuevas membresías vendidas dentro del mes.

- **Efectivo por membresía.**

Los ingresos promedio generados por venta de membresía (incluidas las tarifas de inicio, las actualizaciones o las cuotas prepagadas).

- **Cuotas mensuales añadidas.**

El aumento total de su línea de ingresos recurrentes de las nuevas membresías.

- **Cuota mensual.**

Un objetivo holístico que encapsula todas las métricas anteriores.

Estos objetivos deben ser ambiciosos pero alcanzables, basados en datos históricos y potencial de mercado.

Por ejemplo, si su gimnasio normalmente vende 50 membresías al mes, apunte a 60.

Si el efectivo promedio por membresía es de 200 \$, considere estrategias para aumentarlo a 220 \$ a través de paquetes de venta adicional o premium.

Seguimiento diario y análisis de proyección.

Con sus objetivos establecidos, el siguiente paso es implementar un sistema para el seguimiento diario. Esto implica:

- **Registro de métricas diarias.**

Realice un seguimiento de las nuevas membresías vendidas, los ingresos generados por membresía y las cuotas adicionales añadidas a sus ingresos recurrentes.

- **Cálculo de proyecciones.**

En función de su progreso actual, calcule una proyección para el final del mes.

Si ha vendido 10 membresías en los primeros cinco días del mes, su proyección podría ser de 60 membresías al final del mes, asumiendo un rendimiento diario consistente.

- **Comparación con las cuotas.**

compare regularmente su proyección con su cuota mensual. ¿Estás en el camino, por delante o te estás quedando atrás? Este análisis debería informar sus decisiones diarias.

- **Gestión de decisiones basadas en datos.**

Una vez que tengas una idea clara de tu progreso, es hora de actuar. La toma de decisiones debe girar en torno a cerrar brechas y capitalizar las oportunidades:

- **Si estás en el camino.**

Mantén el impulso reforzando lo que está funcionando.

Reconocer a los miembros del personal por su desempeño, duplicar las estrategias de marketing exitosas y continuar con un seguimiento constante con los clientes potenciales.

- **Si estás atrasado:**

Identifica los cuellos de botella e implementa acciones correctivas.

Por ejemplo:

¿Se está retrasando la conversión de clientes potenciales?

Concéntrese en la capacitación en ventas o mejore su proceso de seguimiento.

¿Las ventas de membresía son bajas?

Aumente las promociones, ofrezca descuentos por tiempo limitado o aumente su gasto en marketing.

¿Son decepcionantes las cifras de efectivo por membresía?

Vuelva a evaluar su estructura de precios o capacite al personal para vender paquetes premium.

Si te adelantas: No te vuelvas complaciente.

Superar los objetivos a principios de mes es una oportunidad para ir aún más lejos y establecer un colchón para los días lentos inesperados.

- **El poder de la consistencia:**

El verdadero secreto del éxito radica en la consistencia. La gestión basada en objetivos no es una tarea única; es una disciplina diaria que se agrava con el tiempo. Así es como vale la pena la consistencia:

- **Crea impulso.**

el seguimiento diario mantiene al equipo enfocado en los objetivos, creando un ritmo que impulsa el rendimiento.

Promueve la responsabilidad: Las actualizaciones periódicas aseguran que todos sepan que sus contribuciones son medidas e impactantes.

- **Habilita la agilidad.**

El seguimiento constante le permite detectar tendencias temprano y pivotar según sea necesario para evitar no alcanzar los objetivos.

- **Impulsa la mejora continua.**

Con el tiempo, el análisis consistente de datos revelará patrones e ideas que se pueden utilizar para refinar estrategias y establecer metas más altas.

- **Cerrando el mes con fuerza.**

A medida que el mes termina, su enfoque debería cambiar a cerrar fuerte y superar las expectativas. Los pasos clave incluyen:

- **Campañas de empuje finales.**

Lanza una promoción de última hora para impulsar membresías adicionales o ventas adicionales. Por ejemplo, una campaña "Únete ahora y ahorra 50 dólares" podría atraer a los procrastinadores.

- **Aproveche la urgencia:**

Enfatice los beneficios de registrarse o actualizar antes de que termine el mes, como bloquear los precios actuales o recibir beneficios de bonificación.

- **Celebrar el éxito.**

Una vez que termine el mes, revisa tus resultados con el equipo. Celebre las victorias, analice las deficiencias y prepare el escenario para el próximo mes con un enfoque y energía renovados.

Conclusiones

La gestión basada en objetivos es un cambio de juego para los propietarios de gimnasios y empresarios que quieren tomar el control de sus resultados comerciales.

Al establecer objetivos claros, hacer un seguimiento diario del progreso y tomar decisiones basadas en datos, creas un camino hacia un crecimiento y un éxito constantes.

Recuerde, el verdadero secreto radica en mantenerse disciplinado: hacer un seguimiento todos los días, ajustar las estrategias según sea necesario y nunca quitar el pie del acelerador.

Adopte este enfoque y encontrará que alcanzar sus objetivos no es solo una esperanza, se convierte en una expectativa.

Con consistencia y compromiso, no solo cumplirás tus objetivos, sino que también los superarás, mes tras mes.

Fuente: Jim Thomas.

Contacta con Jim aquí.

Link to Original article: <https://www.gestionfit.com/gestion/gestionar-un-gimnasio-con-base-en-sus-objetivos-jim-thomas?elem=343643>