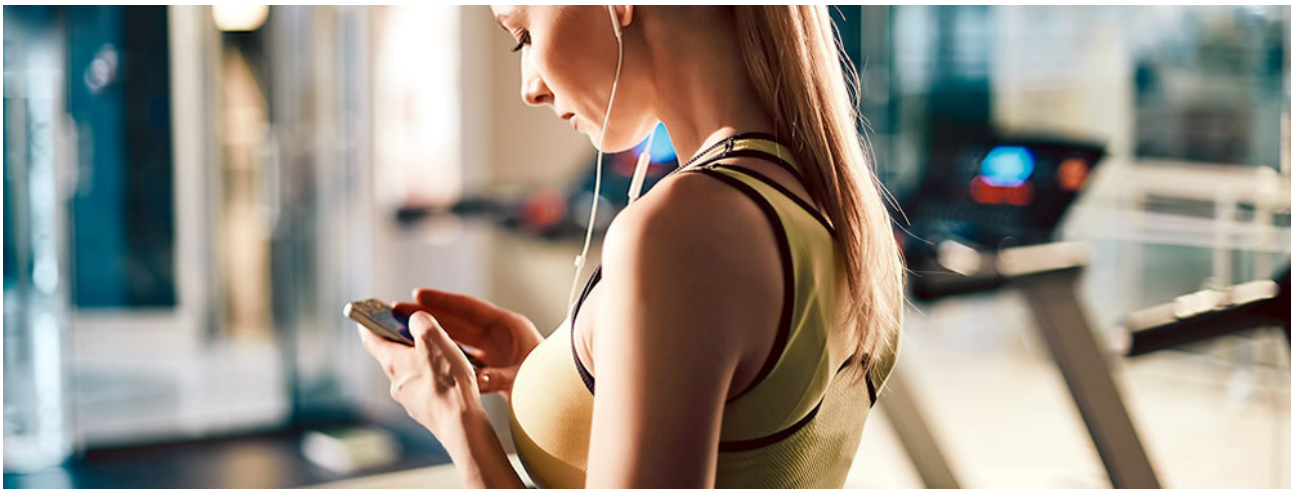
Oportunidades del Fitness 3.0



Desde la incorporación de la **tecnología** a la sociedad y el acceso a internet para todas las personas el entorno de desarrollo para los productos y servicios ha cambiado y es necesario adaptarse a este escenario. Interpretar a la tecnología como una amenaza se convierte en una barrera clara de diferenciación frente a la competencia y a productos sustitutos, es por tanto acertado y necesario contemplarla como una **oportunidad** clara para llegar a ser empresa, **servicios o productos 3.0** con todos los beneficios que supone tanto a gestores, entrenadores como a clientes.

El concepto 3.0 evoluciona de las primeras propuestas 2.0 planteadas a principios de siglo donde se inicia el concepto de interacción con el usuario web. A partir de 2006 se inicia a utilizar este nuevo concepto 3.0 y a pesar de que tiene diversas acepciones su objetivo es facilitar el acceso y uso de la información a las personas.

En nuestro sector la transferencia de este concepto podemos denominarla como **Fitness 3.0** y nos aporta también numerosos beneficios y oportunidades, de los que destacamos los siguientes a nivel general:

1. Accesibilidad a todos los usuarios a través de cualquier dispositivo.
2. Mayor interacción, control y supervisión.
3. Posibilidad de compartir la información, según sus intereses y necesidades.
4. Optimización de los recursos siendo más eficientes y sostenibles.
5. Mayor preocupación social global disponiendo de un consumo energético más responsable.

A **nivel específico** citamos también:

1. Incrementa la interacción y comunicación entre clientes y personal de la instalación.
2. Mayor presencia en internet y redes sociales, genera más notoriedad.
3. Optimiza y mejora tus recursos siendo más productivos, reduce costes y genera más ingresos.
4. Mayor eficiencia pudiendo atender a nuestros clientes en menor tiempo.
5. Permite elaborar un seguimiento personalizado de nuestros clientes mejorando su fidelización.
6. Permite conocer el estado y funcionamiento de nuestro centro en tiempo real con indicadores específicos.

Como se puede comprobar los **beneficios de la tecnología** y la visión 3.0 son muy amplios, pudiendo mejorar la gestión y rendimiento de las instalaciones deportivas a todos los niveles.

Como tendencia tecnológica en este sentido más destacada podemos citar la aparición de un considerable número de software y APP's que permiten aplicar el concepto 3.0 y que podemos utilizar en nuestros negocios. Tras conocer y analizar varias de estas propuestas pasamos a describir las posibilidades de uso de las mismas sobre los tres pilares esenciales de influencia de los centros e instalaciones deportivas: el gestor-director, el entrenador-técnico y el cliente-usuario.

GESTOR – DIRECTOR:

El objetivo de todo gestor es poder controlar y supervisar de forma global su negocio en todos sus parámetros y si es posible en tiempo real y en la nube mucho mejor.

Esto es lo que permite la tecnología hoy en día y sigue mejorando y evolucionando. La dirección puede valorar los diferentes parámetros técnicos de la instalación en tiempo real y a través de la nube. Datos sobre uso y aforo de los espacios y actividades, control de tareas de los técnicos y empleados, así como la atención y seguimiento en la sala de fitness son solo algunos ejemplos.

La tecnología nos ofrece una gestión mucho **más objetiva, profesional e inmediata**, dejando a un lado la intuición. Además podemos trabajar sobre varias áreas de influencia, no solo la técnica como hemos observado sino también sobre el marketing y la comunicación, mejorando la captación de nuevos clientes así como la **fidelización** disminuyendo las bajas y rotación de clientes.

Podemos crear newsletter con noticias y novedades llegando a más personas, desarrollar notificaciones en tiempo real, premios y felicitaciones que permitan un contacto más directo e incrementar las posibilidades de ventas de nuestro negocio. Las áreas comercial y técnica se aúnan para mejorar y desarrollar todo su potencial, una demanda clara en nuestro sector.

ENTRENADOR – TÉCNICO:

Posiblemente una de las mayores aportaciones de la tecnología a nuestro sector sea sobre el desarrollo de los programas de entrenamiento y sus aplicaciones, y es así

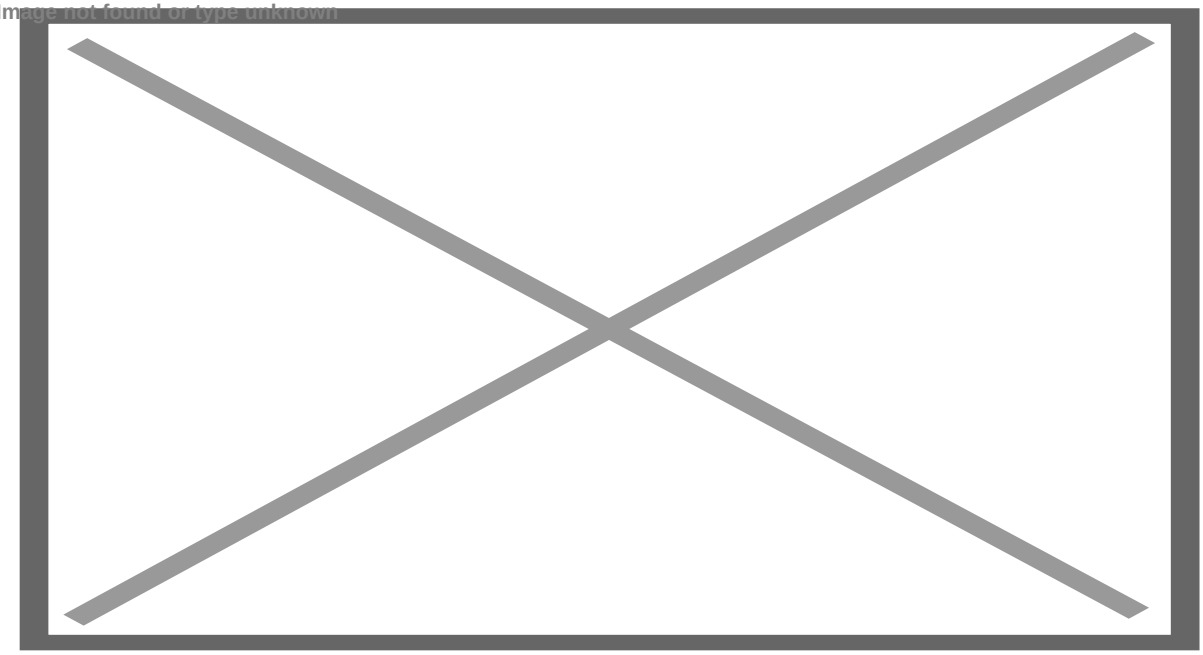
puesto que es en realidad el producto y servicio que ofrecemos a nuestros clientes.

Los técnicos ya no sólo pueden desarrollar planes de entrenamiento personalizados con todo tipo de ejercicios y métodos sino que lo pueden hacer a través de la nube, de forma más organizada pudiendo atender más rápido y mejor las necesidades de los clientes, y disponiendo de una mayor interacción con ellos.

Se amplía además la capacidad de seguimiento mediante análisis y valoraciones de forma continua con el fin de hacer realidad el objetivo definido por nuestros socios.

Otro aspecto importante es la capacidad de motivación y comunicación. La posibilidad de utilizar la **gamificación** a través de sistemas de retos, ranking o concursos logramos convertir una rutina en juegos y premios que mejorarán el vínculo y la cohesión con nuestra instalación.

Image not found or type unknown



El espacio de la sala fitness o de entrenamiento se reconduce hacia un lugar más productivo donde la interacción entre entrenador y cliente es más amplia, personal y continua, mejorando la fidelización y vínculo con nuestro centro.

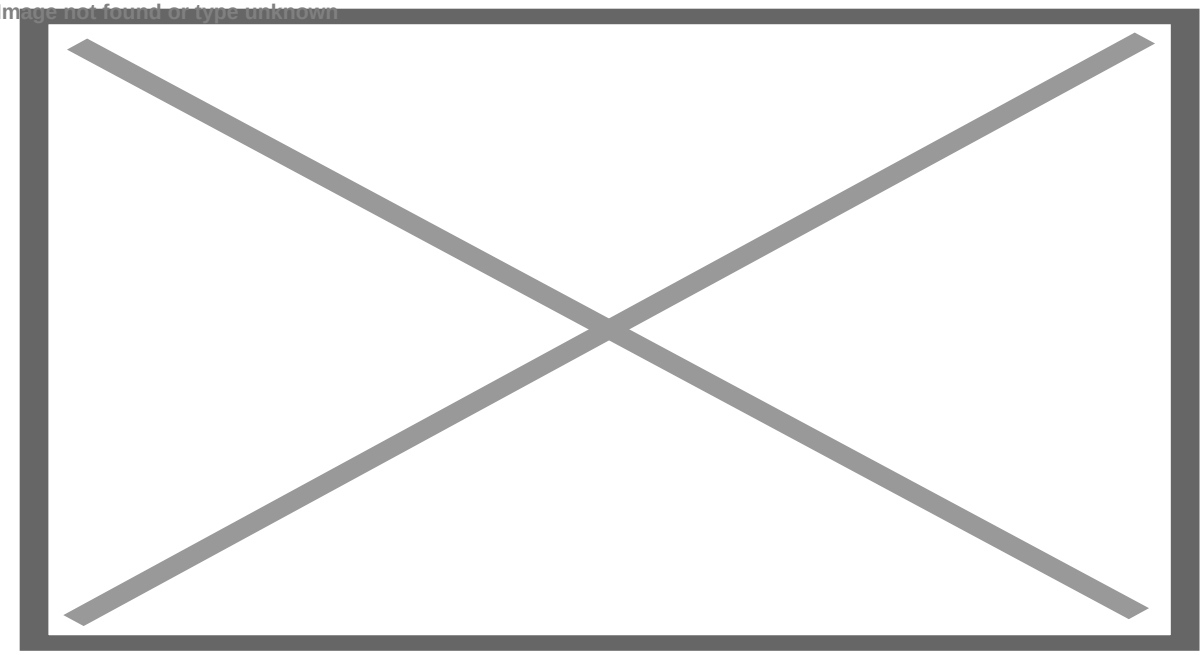
CLIENTE - USUARIO:

Lo más destacado es que el usuario de la instalación pueda disponer de una herramienta que le mantenga de forma constante y en cualquier situación **conectado a la misma** disponiendo de toda la información que le interesa y necesita.

Hoy en día con la tecnología es posible. El gimnasio o el entrenamiento ya está disponible desde la web, el mail, la tablet o el móvil.

Nuestros clientes pueden conocer los horarios y actividades en **tiempo real**, incluso las modificaciones, cancelaciones o cambios de monitor. Puede conocer su entrenamiento personalizado de cada día, los ejercicios a realizar y cómo realizarlos, además de poder interactuar con su entrenador ante cualquier duda. El sistema de chat y mensajería permite una comunicación constante, directa y efectiva.

Image not found or type unknown



Otro aspecto relevante es que la evolución de su **entrenamiento y sus objetivos** también están controlados y supervisados. Esto es posible mediante la constante medición y volcado de datos sobre la aplicación pudiendo disponer de gráficas y documentos que reportan dicha información pudiendo realizar las valoraciones y modificaciones que sean necesarias.

En conclusión, podemos afirmar que la tecnología y su desarrollo constante nos aporta un amplio abanico de oportunidades que no podemos obviar y que sin duda nos ayudan a mejorar la gestión de nuestra instalación en todas sus áreas, y sobretodo beneficia a nuestros clientes que pueden comprobar como mejoran y consiguen sus objetivos, incrementando su índice de recomendación a familiares y amigos aumentando por tanto nuestro número de abonados.

Es el momento de empezar a valorar poder implementarla.

Manel Valcarce.

Artículo publicado en la revista Body Life - 07/2015.

Link to Original article: https://www.manelvalcarce.com/blog/oportunidades-del-fitness-30?elem=90232