

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, a entrenadores como a clientes.

El concepto 3.0 evoluciona de las primeras propuestas 2.0 plantea-

das 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. Incremento de la interacción y comunicación entre clientes y personal de la instalación.
2. Mayor presencia en internet y redes sociales para generar más notoriedad.

3. Optimiza y mejora los recursos siendo más productivos, reduce costes y genera más ingresos.
4. Mayor eficiencia pudiendo atender a los clientes en menor tiempo.
5. Permite elaborar un seguimiento personalizado de los clientes mejorando su fidelización.
6. Permite conocer el estado y funcionamiento del 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 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 que la tecnología hoy en día siga 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 emplea-



dos, así como la atención y seguimiento en la sala de fitness son solo algunos ejemplos.

La tecnología nos ofrece una **gestión mucho más objetiva, profesio-** ▶

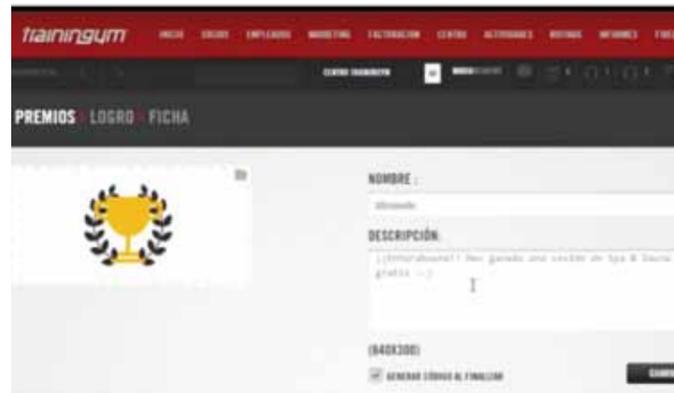


Figura 1. Herramienta de gamificación para el entrenamiento.

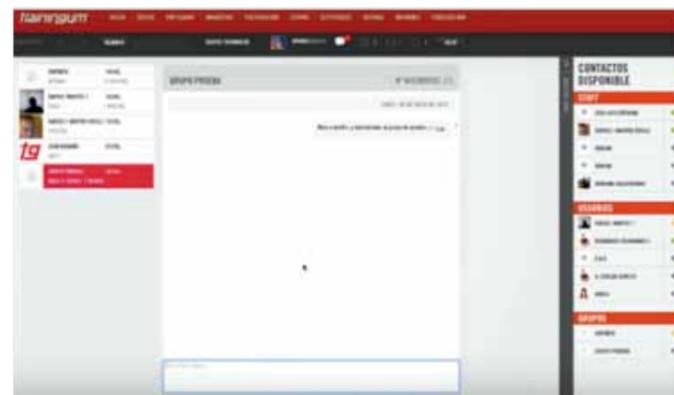


Figura 2. Ejemplo de sistema de chat entre entrenador y cliente.

nal 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 la rotación.

Podemos crear newsletters 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 logrando convertir una rutina en juegos y premios que mejorarán el vínculo y la cohesión con nuestra instalación.

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.

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 dis-



poner de gráficas y documentos que reportan dicha información y pudiendo realizar las valoraciones y modificaciones que sean neces-

sarias.

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 sobre todo a beneficiar 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 cómo poder implementar estas herramientas. ¿Te animas?



Manel Valcarce

Máster en Administración y Dirección del Deporte.
Ldo. Ciencias Actividad Física y el Deporte. Colegiado 8709.
Diplomado en

Ciencias Empresariales.
Director Gerente Valgo Investment.
manelv@valgo.es | www.manelvalcarce.com