



INDICE TOP 100:

CAPITULO 1: HISTORIA

Los Orígenes de La Industria / Génesis de una Historia Anunciada.

CAPITULO 2: ARQUITECTURA

El Valor de los Vestuarios / Claves en la Construcción de un Gimnasio / La Arquitectura como Aliada / Adaptar el Gimnasio al Cliente / Nuestra Carta de Presentación / Manos a la Obra.

CAPITULO 3: ATENCIÓN AL CLIENTE

Secretos de la Atención Telefónica / El Cliente Fantasma / Piedra Libre para la Calidad / Escuchar, Comunicar y Percibir.

CAPITULO 4: COMUNICACIÓN

Estrategias para Ampliar el Negocio / La Comunicación siempre está / Qué ves cuando me ves / Palabras que no se lleva el viento.

CAPITULO 5: ESTRATEGIAS

Adaptarse al Cambio o Crear Futuro / ¿Qué hacer para ganar clientes? / Crecer pero sin bajar los precios / Cómo recuperar ex-clientes / Cómo ser más competitivos / Cómo subir las cuotas sin perder clientes / Claves para aprovechar horarios ociosos / Planes Trimestrales, Semestrales, Anuales / Maneras de vencer a la Competencia / Cómo sobrevivir y crecer / Llene su estanque de agua / 10 Claves para competir con las grandes redes / Haga que su gimnasio sea Único / Adoptar la mentalidad de los exitosos / Crecer a través del Franchising / Su Gimnasio puede ser diferente.

CAPITULO 6: GESTIÓN

Gestión del Conocimiento, Creatividad e Ideas / Cuidado con los ladrones del tiempo / Las 4 Rs del Éxito / Cómo calcular la cuota / El Arte de Innovar / Sistematización de Procesos / La Información como Estrategia / ¿Es usted un Gerente Eficiente? / Los 8 pecados del dueño / Definiendo una visión estratégica.

CAPITULO 7: MARKETING

Nuestro Marketing está errado / El Poder del Telemarketing / Apostar al Marketing Social / Marketing para el Crecimiento / El Valor de la Marca / Apostar al Posicionamiento Local.

CAPITULO 8: MISCELÁNEAS

Responsabilidad Social Empresaria / Negociaciones Eficaces / El Arte de Invertir en la Gente / Cómo Sonorizar el Gimnasio / Los Gimnasios y su Responsabilidad Civil / Cómo montar un Spa en su Gimnasio.

CAPITULO 9: OPINIONES

La Mano Visible del Mercado / Catedrales de Histeria Colectiva / El Fin no justifica los Medios.

CAPITULO 10: RECURSOS HUMANOS

Claves para reclutar profes / Aprender a Aprender / Cómo enfrentar los conflictos / Saber Delegar I / Saber Delegar II / Cómo liderar equipos / Cómo conducir una entrevista laboral / Cómo encarar un despido laboral / Claves para descubrir talentos / Claves para entender a sus empleados / Creando una cultura corporativa / Características de un Gran Gerente / La Desconstrucción rumbo al Crecimiento / Atrapar la Energía, Liberar el Potencial.

CAPITULO 11: REPORTAJES

Tenemos un Problema de Imagen / En Argentina faltan Gimnasios / El futuro traerá una mayor segmentación / El Gimnasio no es un Parque de Diversiones / Habrá una ola de cierres de gimnasios / Ser líder y tener una visión / Como en cualquier negocio / Imitar a los líderes.

CAPITULO 12: RETENCIÓN

Sumar nuevos socios o conservar los actuales / Cómo mejorar la retención de Socios / La venta debe renovarse a diario / Por qué se van los socios / Las 14 claves del éxito / Escuchar el Silencio / No se puede comprar la libertad / ¿El fin o el comienzo de todo? / Cómo bajar costos y optimizar la rentabilidad / De la Rotación a la Retención / 10 Características de los Gimnasios con Alta Retención / 10 Maneras de Mantener Felices a sus Clientes / Otras 10 Maneras de Mantener Felices a sus Clientes.

CAPITULO 13: TENDENCIAS

¿Por qué el Fitness crecerá más rápido? / Hacia dónde va el mercado / Hacia dónde va el mercado. Parte II.

CAPITULO 14: VENTAS

Recetas para Profesionalizar sus Ventas / Cómo generar Ventas / Cómo encarar las Promociones / Cómo Optimizar sus Ventas / ¿Tratar como nos gusta ser tratados?