



INDICE TOP 100 2:

- **CAPITULO 1: ARQUITECTURA** Se vienen los gimnasios verdes / Claves en arquitectura de gimnasios / Ideas ecológicas para gimnasios / ¿Cuál es la temperatura ideal dentro del gimnasio? / Arquitectura para las ventas / La arquitectura como aliada en la venta
- **CAPITULO 2: ATENCIÓN AL CLIENTE** Cómo manejar clientes difíciles / Cómo conquistar a sus clientes / ¿Conocemos a nuestros clientes? / Foco en los resultados, no en las tareas / ¿Qué buscan las personas en un gimnasio? / Desarrolle su propia red social / Cómo acompañar
- **CAPITULO 3: BIENESTAR CORPORATIVO** Programas de bienestar corporativo / Impacto de los programas de bienestar / Impacto del ejercicio sobre el ausentismo laboral / Empresas saludables, negocios rentables
- **CAPITULO 4: ESTRATEGIAS** Cómo programar una grilla de clases efectiva / Estrategias de éxito para competir / Se viene la temporada, vuelven los clientes / Claves a la hora de programar actividades / Cómo incrementar el consumo interno / Cómo reducir costos en temporada baja / Bajar los precios, ¿buena o mala idea? / La hora de actuar / Planes de largo plazo, mayor compromiso, mejores resultados / 10 maneras de ganarle a la competencia / Cómo justificar el cobro de la matrícula / La reconquista del cliente perdido / Cómo ocupar horarios ociosos
- **CAPITULO 5: GESTIÓN** Administrar un gimnasio requiere precisión / Herramientas para una gestión consistente / Pilares de la gestión de un gimnasio / Gestionando la rentabilidad en su gimnasio (parte 1) / Gestionando la rentabilidad en su gimnasio (parte 2) / Mercados, personas e innovación / Planificando el crecimiento / La ventaja de una gestión basada en valores / La gestión centrada en el aprendizaje / Planificar versus improvisar / El management de proximidad
- **CAPITULO 6: MARKETING** Cómo optimizar el uso de la urna de contactos / 10 claves para organizar eventos exitosos / La ventaja comercial de hacer alianzas / Estrategias de marketing que funcionan / El triángulo mágico del marketing / El poder de los referidos / La “comoditización” de los gimnasios / La era del marketing relacional / Marketing, un trabajo de hormiga / La importancia de conocer al consumidor de actividad física / Estrategias para enamorar clientes / Cinco consejos para aumentar la visibilidad de carteles interiores / El desafío de crear experiencias
- **CAPITULO 7: MISCELÁNEAS** La nueva era del fitness grupal / Nuevos gimnasios, cómo evitar 5 errores comunes / Creando una cultura de servicios / Elegir la ubicación para un nuevo gimnasio / Claves a la hora de innovar en servicios / Empresas de familia / Negocios bajo el agua / Cómo aprovechar el fenómeno del running / Pequeñas acciones, grandes beneficios / Crear experiencias únicas para los clientes / Las mejores prácticas del mercado internacional / Costos bajos, tarifas bajas
- **CAPITULO 8: REPORTAJES Art Curtis:** a veces cuando ganas, también pierdes / Joe Moore: bajar los precios no es el camino acertado / Paul Brown: no hay retención posible sin un sistema / Bill McBride: las personas primero
- **CAPITULO 9: RETENCIÓN Clientes, ¿satisfechos o encantados?** / Hacia el marketing de la adherencia / Cómo mejorar el índice de retención / Integrar a los nuevos socios / Además de entrenarlos, hay que entretenerlos / Entiende la retención / No es sólo una cuestión de atención al cliente / Desafío retención / Claves para mantener a sus socios / Lealtad a toda costa / Revender el gimnasio todos los días / Pensar en tribus
- **CAPITULO 10: RECURSOS HUMANOS** El desafío de liderar un equipo / La construcción de una organización inteligente / Cómo elegir a los mejores candidatos / Otra mirada de los equipos de trabajo / Que su gimnasio no dependa de una sola persona / El modelo de liderazgo de Pep Guardiola / ¿Por qué invertir en capacitación? / El factor humano / Polivalencia versus especialización / Personas creando experiencias para personas / Buen servicio, sinónimo de capacitación / Liderazgo en el siglo XXI / Motivando a los motivadores
- **CAPITULO 11: SEGURIDAD** 12 claves para prevenir robos / Ladrones al acecho
- **CAPITULO 12: VENTAS** Foco, la herramienta clave en ventas / El desafío de vender servicios / ¿Vale la pena tener un equipo de ventas?