

GestiónFit - Revista Fitness Empresarial

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

La necesidad de generar constantemente nuevos clientes en los gimnasios

GENERACIÓN DE CLIENTES NUEVOS

OPORTUNIDAD

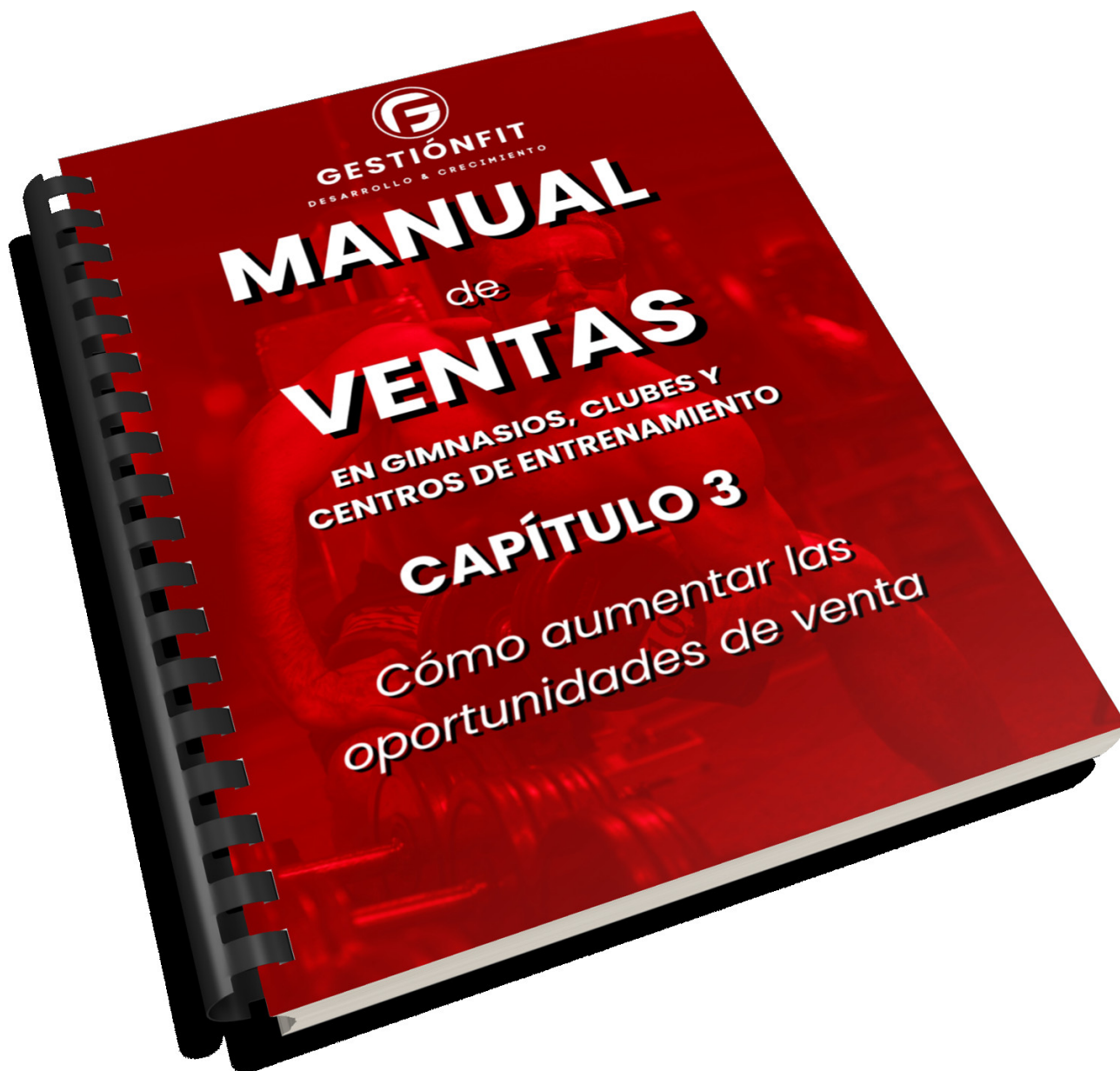
PROSPECTO

CLIENTE



GESTIÓNFIT

DESARROLLO & CRECIMIENTO



CÓMO GENERAR OPORTUNIDADES DE VENTA

El **Buyer persona**" es el cliente ideal para el gimnasio o centro de entrenamiento, al cual se le van a vender los servicios, siendo el tipo de persona que se debe encontrar, atraer, convertir y fidelizar.

Estos son 6 puntos relevantes para construir el "Buyer persona":

1. **PERFIL PERSONAL.**
2. **PERFIL ECONÓMICO.**
3. **HÁBITOS.**
4. **INTERESES.**
5. **NECESIDADES.**
6. **RETOS, DIFICULTADES.**

Saber identificar las oportunidades de venta:

- Es urgente, y es importante: **PROSPECTO.**

- Es urgente, y no es importante: **POSIBLE.**
- Es importante, pero no es urgente: **PROBABLE.**
- No es urgente, y no es importante: **NO APLICA.**

Estos son 4 **criterios** que permiten identificar el tipo de oportunidad de venta:

1. ***La persona ha tenido contacto con la marca.***
2. ***La persona tiene la necesidad.***
3. ***La persona tiene interés.***
4. ***La persona presenta un dolor.***

Una de las claves para que los gimnasios se sostengan financieramente, es conseguir clientes nuevos cada mes.

La principal función del equipo de ventas es alcanzar ingresos a través de clientes nuevos, por medio de la generación de oportunidades para conseguir más prospectos.

Estos fueron aportes presentados del Manual de ventas-Capítulo 3: "Cómo generar oportunidades de ventas", y para fortalecer estos conceptos, se puede este manual, haciendo click en este enlace: [MANUAL DE VENTAS-CAPÍTULO 3.](#)

Gustavo Yepes- Director GestiónFit

Link to Original article: <https://www.gestionfit.com/revista/la-necesidad-de-generar-constantemente-nuevos-clientes-en-los-gimnasios?elem=297308>