



---

## Pérdida de Oportunidad y Brechas en Mercado



---

**Creado Por:** Daniel Chavez Fregoso

**Fecha:** 03/02/25

**Cliente:** Electro Gym



**Notas adicionales:** Este documento presenta un diagnóstico estratégico integral de Electro Gym, identificando las principales fugas de ingresos causadas por el desaprovechamiento de las oportunidades, problemas de posicionamiento y barreras de crecimiento que actualmente limitan el negocio.

---



# PARTE I: DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

## Resumen Ejecutivo

Después de un análisis profundo del negocio, se han identificado oportunidades de crecimiento significativas que están siendo desaprovechadas. Electro Gym tiene un posicionamiento de mercado único que no está siendo comunicado correctamente, lo que resulta en:

- 50% de capacidad operativa desperdiciada (negocio cerrado en las tardes)
- Pricing que no refleja el valor real del servicio diferenciado
- Fuga de clientes por falta de seguimiento, no por insatisfacción
- Cero activos digitales que trabajen las 24/7 para atraer clientes

La buena noticia: Con las intervenciones correctas, Electro Gym puede duplicar sus ingresos en 6 meses sin necesidad de invertir \$70,000 en equipo adicional primero.

---

## Radiografía del Negocio

### Estado Operativo Actual

| Aspecto  | Situación Actual                 | Impacto                          |
|----------|----------------------------------|----------------------------------|
| Horario  | 6:00 AM - 1:00 PM (solo mañanas) | 50% del día sin generar ingresos |
| Personal | Solo Alex                        | Cuello de botella de capacidad   |



|                  |                                |                               |
|------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Equipo           | 2 chalecos + 1 cerebro         | 50% del equipamiento sin usar |
| Clientes activos | Sin contabilizar               | Ceguera operativa             |
| Venta promedio   | ~\$3,000/mes (Paquete Fitness) | Sweet spot identificado       |

### Fortalezas Críticas (No Explotadas)

1. Diferenciador Científico Único
  - Sesiones de 30 minutos (vs. 20 min de competencia)
  - La oxidación de grasa inicia al minuto 28 → *"Los otros venden mentiras científicas"*
  - Ningún competidor comunica esto
2. Autoridad Personal de Alex
  - Referente en culturismo y fitness
  - Los clientes compran por confianza en él
  - Ex-clientes mencionan que competidores tienen entrenadores "fuera de forma"
3. Base de Datos de Oro
  - Ex-clientes que dejaron de ir por logística, NO por insatisfacción
  - Clientes actuales dispuestos a ser casos de estudio
  - Red de contactos en sector salud (fisioterapeuta, nutrióloga)

---

### Problemas Urgentes Detectados

#### ● Problema #1: Disonancia Cognitiva de Precios

Electro Gym está en una "zona muerta" de precios:

#### Diagnóstico y Propuesta



| Competidor       | Precio          | Incluye                         |
|------------------|-----------------|---------------------------------|
| Smart Fit        | \$249-\$659/mes | Acceso ilimitado, clases, sauna |
| EliteGym (E-fit) | \$2,180/mes     | 8 sesiones EMS                  |
| FastFit          | \$1,999         | 5 consultas + InBody 570        |
| Electro Gym      | \$1,600-\$7,200 | Solo sesiones EMS               |
| Calm Center      | \$4,790/sesión  | 50 min + Venus Legacy           |

**Diagnóstico:**

Electro Gym es 3-10x más caro que gimnasios comerciales pero no comunica por qué. Está al mismo precio que boutiques pero sin servicios complementarios. El cliente no entiende el valor.

---

**● Problema #2: Comunicación Inefectiva**

La publicidad actual tiene 3 fallas críticas:

| Falla | Descripción | Consecuencia |
|-------|-------------|--------------|
|-------|-------------|--------------|



|                                      |                                                                                 |                                            |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>Sin diferenciación científica</b> | <b>No se explica que EMS activa 90% de fibras vs 30-40% de ejercicio normal</b> | <b>El precio parece arbitrario</b>         |
| <b>Sin casos de transformación</b>   | <b>Videos UGC sin métricas concretas</b>                                        | <b>Se desperdicia prueba social</b>        |
| <b>Sin factor tiempo</b>             | <b>No se comunica "30 min = 90 min tradicionales"</b>                           | <b>Se pierde el argumento más poderoso</b> |

---

### ● Problema #3: Dependencia del Fundador

**El Riesgo:**

Los clientes compran a "Alex", no a "Electro Gym". Si Alex no está, el negocio no funciona.

**Implicaciones:**

- No puede abrir tardes sin personal
- Si contrata sin documentar su método, el empleado puede irse con los clientes
- No existe un "Método Electro Gym" estandarizado

---

### ● Problema #4: Punto Crítico de Retención

El abandono ocurre específicamente al finalizar el primer mes (Clase 8).

**Patrón identificado:**

1. Cliente compra paquete Fitness (8 clases) para "probar"
2. Si no ve resultados tangibles en 4 semanas, no renueva
3. No existe protocolo de seguimiento para intervenir antes

**Diagnóstico y Propuesta**



---

## **Análisis de Mercado**

### **Posición Competitiva Real**

### **Perfil del Cliente Ideal**

| <b>Característica</b>        | <b>Descripción</b>                                     |
|------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Edad</b>                  | <b>45-60 años</b>                                      |
| <b>Perfil</b>                | <b>Profesionistas con agendas saturadas</b>            |
| <b>Dolor principal</b>       | <b>"Quiero resultados pero NO tengo tiempo"</b>        |
| <b>Poder adquisitivo</b>     | <b>Alto (pueden pagar, no buscan lo barato)</b>        |
| <b>Horario ideal</b>         | <b>4:00 PM - 8:00 PM (post-trabajo)</b>                |
| <b>Disponibilidad actual</b> | <b>Electro Gym está CERRADO cuando ellos pueden ir</b> |

### **Diagnóstico y Propuesta**