



Propuesta y Solución Ante Brecha Competitiva



Creado Por: Daniel Chavez Fregoso

Fecha: 03/02/25

Cliente: Electro Gym



Notas adicionales: Este documento presenta la respuesta al Análisis inicial.

Se propone una ruta clara de transformación enfocada en comunicación, precios, retención y activos digitales, priorizando acciones de alto impacto y bajo riesgo. El objetivo es maximizar la capacidad existente, aumentar ingresos en el corto plazo y sentar las bases para un crecimiento sostenible sin depender exclusivamente del fundador.



PARTE II: QUICK WINS

Estas son acciones de alto impacto y bajo costo que pueden implementarse en las próximas 2-4 semanas:

Quick Win #1: Campaña de Reactivación

La oportunidad:

Existe una base de datos de ex-clientes que dejaron de ir por logística, no por insatisfacción. Esta es una mina de oro sin explotar.

Acción inmediata:

1. Compilar lista de ex-clientes y hacer lo siguiente:
 - Diseñar el reto "Desafío Metabolismo Inquebrantable": Una reto enfocado en la recuperación de ex-clientes, motivar nuevos prospectos y mejorar la retención por cliente

Históricamente, este tipo de campañas suele recuperar entre 2 y 5 clientes en la primera semana que es igual a \$6,000 - \$15,000 MXN (paquete fitness)

Quick Win #2: Protocolo "Semana 3"

Inversión: \$0

Impacto: Reducir abandono en primer mes hasta 50%

El problema:

El cliente prueba el primer mes y decide no renovar si no "siente" resultados.

Diagnóstico y Propuesta



Solución:

Intervención programada en la semana 3 del primer mes:

1. Mensaje de seguimiento:

"[Nombre], ya llevas 6 sesiones. ¿Cómo te has sentido? La próxima semana es clave porque tu cuerpo ya está adaptado y empezarás a notar cambios reales."

2. En la sesión 7 u 8:

- Preguntar sobre sus objetivos originales
- Mostrar proyección de resultados si continúa
- Ofrecer renovación con incentivo de continuidad (ej: sesión extra gratis)

Quick Win #3: Optimización de Google Maps

Inversión: \$0

Impacto: Visibilidad inmediata ante búsquedas locales de alta intención

Estado actual:

Perfil existente pero sin optimizar ni reclamar.

Acciones inmediatas:

- 1. Recuperar acceso al perfil (encontrar correo asociado)**
- 2. Actualizar descripción con palabras clave:**

"Estudio de electroestimulación muscular (EMS) en Zapopan. Sesiones de 30 minutos equivalentes a 90 min de gimnasio tradicional. Especialistas en rehabilitación, longevidad y resultados comprobables."



3. Subir fotos profesionales (instalaciones + antes/después)

4. Solicitar reseñas a clientes actuales satisfechos

Nota: Las búsquedas "gimnasio EMS cerca de mí" tienen alta intención de compra y casi cero competencia optimizada en Zapopan.

Quick Win #4: Reestructuración de Precios Psicológica

Inversión: \$0

Impacto: Aumentar conversión sin cambiar precios reales

El problema actual:

Se comunica precio por mes (\$1,600, \$3,000, \$4,200, \$7,200), lo cual genera fricción mental alta.

Solución:

Comunicar precio por sesión:

Paquete	Precio Actual	Precio por Sesión	Sesiones Incluidas
Básico	\$1,600/mes	\$400/sesión	4
Fitness	\$3,000/mes	\$375/sesión	8
VIP	\$4,200/mes	\$350/sesión	12



Premium	\$7,200/bim	\$300/sesión	24
---------	-------------	--------------	----

Psicología:

\$400 una sesión se siente accesible.

\$1,600 un mes se siente costoso.

Es el mismo dinero, diferente percepción.

PARTE III: RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

Recomendación #1: Reposicionamiento de Marca

De: Gimnasio de Electroestimulación

A: Clínica de Wellness, Longevidad y Reactivación Muscular

Por qué:

- Deja de competir con Smart Fit (alto volumen, bajo precio)
- Compite con clínicas de fisioterapia (alto valor, alto precio, altas ganancias)
- Justifica precios actuales e incluso permite aumentarlos
- Atrae al mercado ideal (45-60 años, profesionistas)

Nuevo mensaje sugerido:

***"Electro Gym: Especialistas en Reactivación Muscular y Longevidad.
Resultados clínicamente comprobables en 30 minutos."***



Recomendación #2: Narrativa de 3 Pilares

Toda la comunicación debe estructurarse alrededor de:

Pilar 1: CIENCIA

"La EMS activa el 90% de tus fibras musculares. El gimnasio tradicional solo activa el 30-40%. No es magia, es ciencia."

Pilar 2: RESULTADOS

"Nuestros clientes ven cambios medibles. No hacemos promesas, mostramos transformaciones documentadas."

Pilar 3: EFICIENCIA

"30 minutos = 90 minutos de gimnasio convencional. Para quienes valoran su tiempo más que el dinero."

Recomendación #3: Campaña "La Mentira de los 20 Minutos"

Concepto:

Campaña educativa que posiciona a los competidores como inefectivos.

El argumento científico:

- La oxidación de grasa inicia al minuto 28
- Sesiones de 20 minutos "interrumpen el proceso"
- *"Si te venden 20 minutos, te están vendiendo un resultado incompleto"*

Ejecución:

- Video corto explicando la ciencia
- Infografía para redes sociales
- Contenido para Google Maps/sitio web

Diagnóstico y Propuesta



Resultado esperado:

Crear categoría propia donde Electro Gym es el único jugador serio.

Recomendación #4: Integración de InBody e Implementación de servicios complementarios

Inversión estimada: \$25,000 - \$30,000 MXN (InBody 270/370)

Beneficios estratégicos:

1. Validación científica de resultados
 - Métricas objetivas: % grasa, masa muscular, agua corporal
 - Elimina subjetividad en "sentir resultados"
2. Herramienta de retención
 - Medición inicial + medición mes 1 = prueba de progreso
 - Si el cliente VE números mejorando, renueva
3. Justificación de precios premium
 - Competidor FastFit cobra \$1,999 por 5 sesiones CON InBody
 - Electro Gym puede cobrar más al incluirlo
4. Contenido de marketing
 - Casos de estudio con datos reales
 - Autoridad clínica aumentada

Recomendación:

Incluir escaneo InBody en paquetes Fitness, VIP y Premium, vender por separado para Básico.

Recomendación #5: Documentación del "Método Electro Gym"

Urgencia: ALTA (antes de contratar personal)

Entregables necesarios:

Diagnóstico y Propuesta



1. Manual de protocolos de sesión
2. Fichas de rutinas por objetivo (peso, rehabilitación, musculación)
3. Script de ventas estandarizado
4. Checklist de atención al cliente
5. Protocolo de seguimiento post-sesión

Beneficios:

- Permite contratar sin perder calidad
- Protege de robo de propiedad intelectual
- El empleado ejecuta un sistema, no inventa uno

PARTE IV: PROPUESTA COMERCIAL



Modelo de Precios: Híbrido de Bajo Riesgo

Componente	Descripción
Setup Fee	Pago único dividido en en 2 pagos individuales (1er pago al iniciar y el segundo al finalizar el plan)
Comisión	8% del valor de cada paquete vendido a cliente nuevo atribuible
Sin Retainer Mensual	No hay pagos fijos mensuales (excepto si incluye sitio web)



Retainer Web	\$500 MXN/mes solo si el plan incluye desarrollo de sitio web
--------------	---

Beneficio para Electro Gym:

Solo pagas comisión cuando hay resultados demostrables. Bajo riesgo, alto potencial.

PLAN ESENCIAL

Lo Mínimo para Ver Resultados Rápidos

Setup Fee	\$3,700 MXN
Comisión	8% por cliente nuevo comprobable
Retainer	\$0 MXN/mes
Duración	4 semanas

Entregables:

Fase	Entregable
------	------------

Diagnóstico y Propuesta



Reestructuración	Rediseño de paquetes/precios con psicología de precios
Reestructuración	Creación de 3 niveles de membresía optimizados
Reestructuración	Documento de nueva propuesta de valor
Reactivación	Campaña de WhatsApp para clientes inactivos
Reactivación	Script de reactivación personalizado
Google Maps	Recuperación y optimización del perfil
Google Maps	Actualización de descripción, fotos, categorías
Google Maps	Estrategia de solicitud de reseñas

Roadmap Semanal:



Semana	Foco	Resultado
1	Análisis + Rediseño de paquetes + Mejora de Comunicación	Nueva estructura de precios y Mejor valor percibido
2	Optimización Google Maps	Perfil profesional publicado
3	Campaña de reactivación (Metabolismo Inquebrantable)	Primeros clientes recuperados
4	Entrega de scripts + Seguimiento	Primeros cierres de nuevos clientes

Limitaciones

-  No incluye sitio web
-  No incluye creación de contenido visual
-  No incluye estrategia de redes sociales
-  No incluye documentación de procesos



PLAN CORE

El Balance Perfecto entre Inversión y Resultados

Setup Fee	\$6,950 MXN
-----------	-------------



Comisión	8% por cliente nuevo comprobable
Retainer	\$0 MXN/mes
Duración	8 semanas (2 meses)

Entregables

Todo lo del Plan Esencial, MÁS:

Fase	Entregable
Transformación de Marca	Rediseño completo de narrativa (Ciencia + Resultados + Eficiencia)
Transformación de Marca	Manual de comunicación de marca
Contenido Orgánico	Creación de Calendario de contenido de 2 meses (4 publicaciones por semana)
Contenido Orgánico	8 piezas de contenido diseñadas



Contenido Orgánico	Guía de estilo visual + Guía de Comunicación futura
Sistema de Ventas	Sistema de Onboarding enfocado en evitar perder el tiempo y dinero reglando clases gratuitas a clientes que No contratarán
Sistema de Ventas	Flujo de seguimiento post-consulta
Prueba Social	Estrategia de testimonios "Antes/Después"
Prueba Social	Sistema para documentar transformaciones
Prueba Social	Negociación y colaboración con Expertos en la Industria. (1 Doctor de Cabecera y 1 Geriatra/Nutriólogo) (incluidas dentro de las piezas de contenido)

Roadmap Semanal

Semana	Foco	Resultado
1	Rediseño de paquetes + Narrativa	Base estratégica completa
2	Campaña de reactivación	Ingresos inmediatos



3	Google Maps + Primeras piezas	Visibilidad local
4	Sistema de consulta de valoración	Proceso de ventas estandarizado
5	Contenido mes 1	Redes activas y profesionales
6	Estrategia de testimonios	Prueba social lista
7	Contenido mes 2	Consistencia en comunicación
8	Entrega final + Capacitación	Autonomía para continuar

Limitaciones

-  No incluye sitio web (se puede agregar como extra)
-  No incluye estandarización de procesos/entrenamientos (se puede agregar como extra)



PLAN PREMIUM

Transformación Completa del Negocio

Diagnóstico y Propuesta



Setup Fee	\$14,500 MXN
Comisión	8% por cliente nuevo comprobable
Retainer	\$500 MXN/mes (mantenimiento de sitio web)
Duración	12 semanas (3 meses)

Entregables

Todo lo del Plan Core, MÁS:

Fase	Entregable
Sitio Web	Diseño y desarrollo de sitio web profesional
Sitio Web	Páginas: Inicio, Servicios, Contacto, Testimonios
Sitio Web	Integración para Reservas Digitales + formulario
Sitio Web	Optimización SEO básica

Diagnóstico y Propuesta



Sitio Web	Mantenimiento mensual incluido
Estandarización	Documentación del "Método Electro Gym"
Estandarización	Fichas de rutinas por tipo de cliente/objetivo
Estandarización	Checklist de protocolo de sesión
Estandarización	Protección de propiedad intelectual
Retención	Sistema para mejorar la tasa de abandono en la Semana 4
Retención	Sistema de referidos con incentivos
Contenido Premium	16 piezas de contenido en total (no se suman las del plan core)
Contenido Premium	Sesión de fotos/video profesional
Expansión	Plan para integración de servicios (InBody, nutrición)



Expansión	Análisis de viabilidad de horario extendido
-----------	---

Roadmap Semanal

Semana	Foco	Resultado
1	Rediseño paquetes + Narrativa	Estrategia base
2	Campaña de reactivación	Ingresos inmediatos
3	Google Maps + Inicio diseño web	Presencia digital en desarrollo
4	Sistema de consulta de valoración	Proceso de ventas listo
5	Contenido mes 1	Redes activas
6	Desarrollo web	Sitio al 60%
7	Documentación del método	Procesos estandarizados
8	Lanzamiento sitio web + SEO	Activo digital permanente



9	Contenido mes 2	Consistencia
10	Sesión de fotos/video	Material Antes/Después
11	Sistema de retención + Referidos	Automatización
12	Entrega final + Estrategia de expansión	Roadmap a futuro



Comparativa de Planes

Característica	Esencial	Core	Premium
Rediseño de paquetes/precios	✓	✓	✓
Campaña de reactivación	✓	✓	✓
Optimización Google Maps	✓	✓	✓
Narrativa de marca	✗	✓	✓



Contenido para redes	✗	8 piezas	16 piezas
Sistema de consulta de valoración	✗	✓	✓
Estrategia de testimonios	✗	✓	✓
Sitio web profesional	✗	✗	✓
Documentación del método	✗	✗	✓
Sistema de retención	✗	✗	✓
Setup Fee	\$3,700	\$6,950	\$14,500
Comisión	8%	8%	8%
Retainer Mensual	\$0	\$0	\$500
Duración	4 sem	8 sem	12 sem



Add-Ons Opcionales

Disponibles para cualquier plan una vez establecida la base

Add-On	Inversión	Descripción
Gestión de Anuncios	Ad spend + 8% gestión	Meta Ads + Google Ads post-orgánico
Sesión de Fotos Profesional	\$2,500 MXN	Fotos antes/después + instalaciones
Material Impreso	Sobre Cotización	Flyers, carteles, tarjetas rediseñadas
Consultoría de Compra de InBody	Gratis	Recomendación de equipo, búsqueda de proveedores y estrategia de integración del servicio

PARTE V: PROYECCIÓN DE RESULTADOS



Escenario Conservador Considerando Resultados (Plan Core)

Inversión inicial: \$6,950 MXN



Mes	Acción Principal	Clientes Nuevos Estimados. (plan fitness)	Ingreso Nuevo	Comisión 8%
1	Reactivación + Google Maps	3	\$9,000	\$720
2	Contenido + Sistema de ventas	3	\$9,000	\$720
Total	—	6 clientes	\$18,000	\$1,440

Tu inversión real: $\$6,950 + \$1,440 = \$8,390$ MXN

Tu retorno: \$18,000 en ventas nuevas

Retorno de inversión: 2.1 veces tu inversión.



MI RECOMENDACIÓN

Basado en el diagnóstico completo, recomiendo el Plan Core por las siguientes razones:

1. Presupuesto accesible — \$6,950 está dentro del rango cómodo de inversión
2. Resultados rápidos — La reactivación genera retorno de inversión en semana 2
3. Fundación sólida — Crea los activos que Electro Gym necesita urgentemente
4. Bajo riesgo — Solo pagas comisión cuando hay ventas comprobables
5. Escalable — Si funciona, puedes agregar el sitio web después como add-on



Recomendación Personal:

Independientemente de tu decisión acerca de los planes, recomiendo ampliamente implementar servicios como planes de nutrición personalizados, suplementación guiada y adquirir un Inbody 270 o 380 ya que es el servicio que te da la posibilidad de diferenciarte de la competencia, retener clientes mediante resultados científicamente comprobables, crear planes personalizados en base a los resultados de cada cliente, aumentar la percepción de valor de tus servicios y por lo tanto aumentar tus ingresos.

Cabe mencionar que la presoterapia (también ofrecido por clínicas wellness) es un servicio que complementa muy bien al Inbody 270 o 380, ya que permite ofrecer un servicio integral de pérdida de peso y mejora de la composición corporal con una inversión conservadora.

Siguientes Pasos

1. Revisión de propuesta — Agendar llamada / visita para resolver cualquier duda
2. Selección de plan — Confirmar el nivel elegido
3. Pago de Setup Fee — 50% al inicio, 50% al final del proyecto
4. Kick-off — Inicio del roadmap en cuanto se confirme el pago.

¿Listo para transformar Electro Gym?

☎ 3339566098 ✉ admin@gravito.solutions

Sitio web: 🌐 <https://gravito.solutions>

Plataforma Digital: <https://media-app.gravito.solutions>
