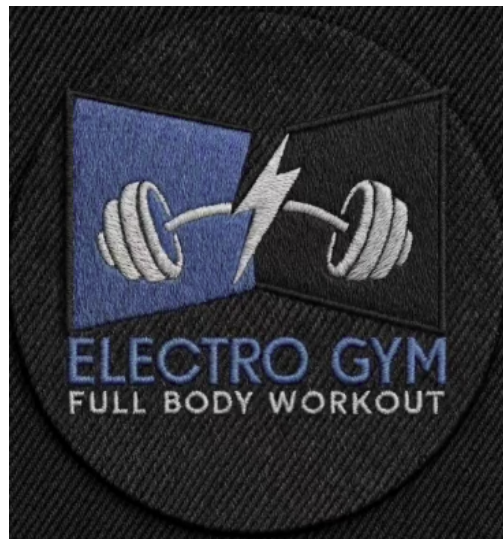




Rediseño de Paquetes:



Creado Por: Daniel Chavez Fregoso

Fecha: 16/03/25



Notas: Esta propuesta surge para elevar el valor percibido de Electro Gym, pasando de un modelo de "venta de sesiones" a un "Sistema de Transformación Biológica".

Esto justifica un aumento de ticket promedio, integra la alianza con nutrición sin fricción para el usuario, e incrementa espectacularmente el margen de utilidad en los meses donde no hay consulta.



Propuesta de Rediseño Comercial: Electro Gym

Objetivo Estratégico

Transformar los paquetes de un modelo de "renta de sesiones" a un **"Sistema Integral de Transformación Biológica"**.

Esto justifica un aumento de ticket promedio, integra la alianza con nutrición sin fricción para el usuario, e incrementa espectacularmente el margen de utilidad en los meses donde no hay consulta.

El Problema del Modelo Actual

1. **Fricción de Precio:** Presentar 4 opciones (\$1600, \$3000, \$4200, \$7200) abruma al prospecto.
 2. **Falta de Diferenciación:** Solo se venden las clases cómo tal, lo que hace a electro gym competir mentalmente contra un gimnasio regular.
 3. **Escasez de Datos:** Sin medición clínica (InBody), el cliente "no siente" los resultados y abandona al mes 1.
-

La Solución: Aplicar Efecto Goldilocks (3 Niveles)

Reemplazamos los 4 paquetes de "Clases" por 3 **Programas de Transformación**.

El objetivo es que **el 80% de los prospectos elija el Nivel 2 (El Profesional)**.

Nivel 1: Programa Mantenimiento (El Ancla Inferior)



Diseñado para retener clientes sensibles al precio o que no necesitan seguimiento intensivo.

- **Precio:** \$1,600 / mes (Igual que el Básico actual)
- **Incluye:**
 - 4 Sesiones de EMS al mes (1x semana).
-
- **NO INCLUYE:** Nutriólogo, InBody, ni Garantía de Resultados.
- *Su margen para Electro Gym: Alto, pero retención históricamente baja.*

Nivel 2: Programa de Transformación "El Profesional" (ESTRELLA ★)

El programa principal. Oculta el costo del nutriólogo y lo "paquetiza" como un sistema completo.

- **Precio:** \$3,250 / mes (Aumento de \$250 vs. el actual de \$3,000)
- **Incluye:**
 - 8 Sesiones de EMS (2x semana).
 - **1 Evaluación Metabólica Biométrica (InBody 120 + Plan) cada 4 meses.**
- **Magia Financiera:**

Mes 1: Se cobra \$3,250. Se paga 350 al Nutri. Quedan **2,900** libres.

Mes 2: Se cobra **3,250**. NO paga Nutri y quedan **3,250** libres (Aumento de \$250 MXN por mes)

- *El cliente percibe que paga un "sistema integral" mes a mes.*

(Ganancia extra de \$162.5 MXN por cliente por mes.

*Osea que $162.5 * 10$ clientes existentes $* 4$ meses = 6,500 MXN ganancia adicional **al cuatrimestre**)*

Nivel 3: Protocolo Élite Bio-Optimizador (El Ancla Superior)

Diseñado expresamente para verse caro y hacer que el Nivel 2 luzca como la opción más lógica e inteligente.



- **Precio:** \$4,500 / mes (Ancla psicológica)
 - **Incluye:**
 - 12 Sesiones de EMS (3x semana).
 - 1 Evaluación Metabólica Biométrica (InBody 120 + Plan) **cada 4 meses**
 - Soporte prioritario vía WhatsApp.
-

Logística de Ventas: Cómo evitar que el Nutriólogo mate la Venta

El peor error que podemos cometer es decirle al cliente: *"Ve primero al nutriólogo para tu InBody, y luego vienes a Electro Gym a inscribirte"*. **La gente no va a ir a dos lugares antes de soltar la tarjeta.**

El Nuevo Flujo de Captación Inicial

1. **Objetivo Inicial:** *"Agendar una Sesión de Descubrimiento de 30 min en Electro Gym para un cliente nuevo".*
2. **La Prueba Física (En Electro Gym):**
 - El prospecto **siente** el estímulo eléctrico y la contracción profunda.
 - La emoción de compra está al máximo justo al quitarse el traje.
3. **El Cierre de Venta (Alex habla):**
 - *"Como sentiste, activamos el 90% de tus fibras. Para que no tires este esfuerzo a la basura, nuestro **Programa Profesional** incluye una Evaluación Metabólica Externa (InBody) para calibrar tu dieta exacta. Necesito que apartes tu programa hoy, y te agendo tu medición metabólica para pasado mañana con nuestro especialista."* **El Pago:** El prospecto **PAGA LOS \$3,250 EN ELECTRO GYM ESE DÍA NO OTRO.**
4. **La Derivación:** Una vez pagado, Alex agenda la cita del prospecto con el Nutriólogo a los 2-3 días.



Aunque el prospecto ya pagó el programa completo; pasó de ir al nutriólogo ya no es una "condición para entrar a EMS", sino "el paso 1 de su programa ya pagado".

Cabe aclarar que la frecuencia de cada 4 meses es para asegurar 2 cosas: 1.- Que el cliente obtenga resultados medibles 2.- Asegurar la ganancia.

Cómo hacer la transición para clientes actuales:

Cuando implementemos esto, los clientes del paquete actual de \$3,000 preguntarán sobre el aumento.

Script de Alex para clientes activos:

"[Nombre], para garantizar que todos mis clientes vean resultados medibles y no nada más 'al tanteo', hemos evolucionado Electro Gym. A partir del próximo mes migramos al nuevo Programa de Transformación Profesional.

Sube ligeramente de precio, pero ahora incluye un análisis biométrico con InBody y diseño nutricional cuatrimestral con especialistas. Vamos a dejar de adivinar y empezar a medir."