



CÓMO VENDER PILATES

La primera impresión solo ocurre una vez

- Mantén la confianza.
- Sé profesional.
- Sé claro y directo.
- ¡Tú sabes más de Pilates que ellos!
- Haz que el cliente se sienta cómodo y bienvenido.

Tu experiencia, sus objetivos

- Prepárate antes de la sesión
 - ¿Qué ejercicios serán los mejores?
- ¿Por qué elegirían a Club Pilates?
 - Tenemos la mejor variedad de clases, disponibles en todos lados.
 - Desafiamos a los miembros en todos los niveles.
 - Nos concentramos en las “áreas problemáticas” de los clientes.
 - Equipamiento de última generación en todos los estudios.
 - Entrenamiento completo de Pilates sin falta.
 - Club Pilates ofrece los mejores precios en Pilates. Con precios inesperadamente bajos que les permitirá a los clientes dedicarse al Pilates de por vida.
- ¿Qué es Pilates?
 - Un entrenamiento de cuerpo completo.
 - Utiliza equipamiento especializado.
 - Se asegura de que ningún músculo quede sin entrenar ni sea sobreexigido.
 - Es un sistema de ejercicios que fortalece y alarga los músculos simultáneamente.
 - Crea un balance en el cuerpo.



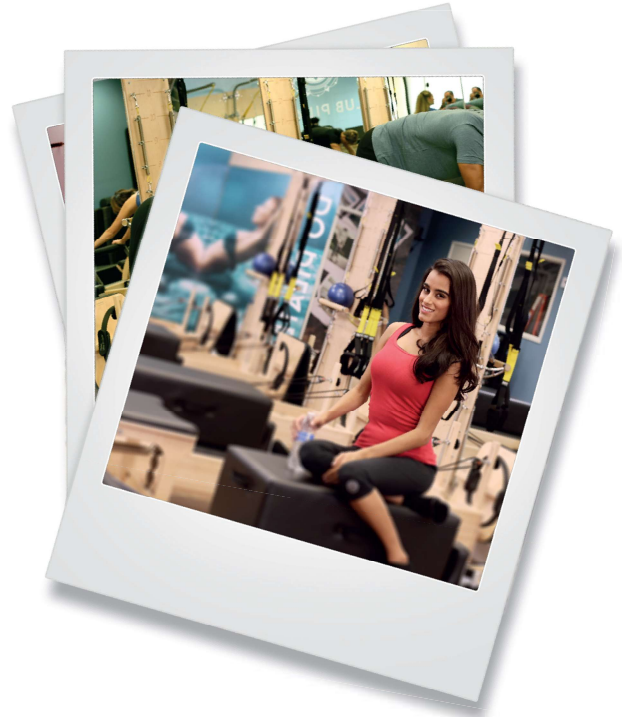


Crea conexiones de verdad

- Consigue crear una relación personal
 - Investiga, encuentra su “porqué”
- Conecta sus experiencias en Pilates con su vida cotidiana
 - ¿En qué los beneficia el Pilates?
- Crea valores que conservarán fuera del estudio

Explicación de los beneficios

- Menciona al menos 3 beneficios todas las clases
 - Mejor calidad respiratoria
 - Mejor postura
 - Mejor desempeño en los deportes
 - Quita los dolores
 - Mejora en las actividades cotidianas
- Considera que YA SON tus clientes



El gran final

- ¡Déjalos deseando por más!
- Elogia sus últimos ejercicios, se sentirán bien sobre su entrenamiento
- Termina con un ejercicio que no puedan imitar por su cuenta
- Agradéceles por venir
- Resérvalos más clases
- Recomiéndales un programa y una membresía, según sus objetivos
- Si la han pasado bien, seguro les contarán a sus amigos

Que no se olviden de ti

- Recuérdales sus objetivos
- Repíteles los beneficios
- Ten confianza en el precio establecido
- El Pilates vale la pena, ¡deja que vean tu pasión!
- Si tienes que fingir, ¡hazlo!



CÓMO ENFRENTAR LAS OBJECIONES

Siempre agrádeceles a los clientes por venir y haz un seguimiento por correo electrónico. En persona o en el teléfono, empieza diciendo "Comprendo muy bien su preocupación..."

La excusa del tiempo:

- "Nadie tiene tiempo, pero debes dedicarle tiempo a tu salud de todos modos".
- "Reservar un turno confirma que has hecho lugar para entrenar; las reservas logran la consistencia".
- "En poco tiempo puedes hacer una gran diferencia (por ejemplo, en fuerza o flexibilidad)".

La excusa del dinero:

- "Es un gasto nuevo al cual no está acostumbrado".
- "Puede evitar que tus dolores empeoren".
- "Te otorgará una mejor calidad de vida y reducirá los gastos medicinales a futuro".

La excusa de "Lo pensaré":

- Recuérdales sus objetivos.
- "Cuanto antes empieces, antes alcanzaras esto y aquello".
- "¡Arranquemos la tiritita y pongámonos a rodar!"

Por correo electrónico repíteles sus objetivos, recuérdales el valor de Pilates y el gran beneficio que obtendrán al unirse. Haz que se sienta personal.

CÓMO RETENER AL CLIENTE

Retener a los clientes es tan importante como lograr convertir a los interesados en alumnos.

Concéntrate en:

- Tener un estudio limpio con equipamiento en buen estado.
- Invitar a los clientes a participar de clases adicionales, fuera de su rutina.
- Hacer que cada entrenamiento sea lo suficientemente variado.
- Hacer que los clientes avancen a ejercicios cada vez más difíciles o que necesiten más resistencia.
- Dar una introducción inolvidable.
- Escuchar sus necesidades y objetivos.
- Reservar turnos con un mes de anticipación
- Informar acerca de los eventos por venir
- Estar al día con todo
- ¡El ejercicio puede ser divertido!

¡PUEDES
HACERLO!