

# **ATHLETIC HOSPITALITY LINE**

7 pasos para aumentar las  
ventas de gimnasios en  
hoteles, condominios y clubes

**Athletic**

# Índice

INTRODUCCIÓN.....	3
COMPRENDER EL MERCADO DESTINATARIO.....	4
POSICIONAMIENTO DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS ATHLETIC HOSPITALITY.....	6
ESTRATEGIAS DE VENTA.....	7
HERRAMIENTAS DE VENTA.....	10
GESTIÓN DE VENTAS.....	11
ASISTENCIA POSVENTA.....	12

# Introducción

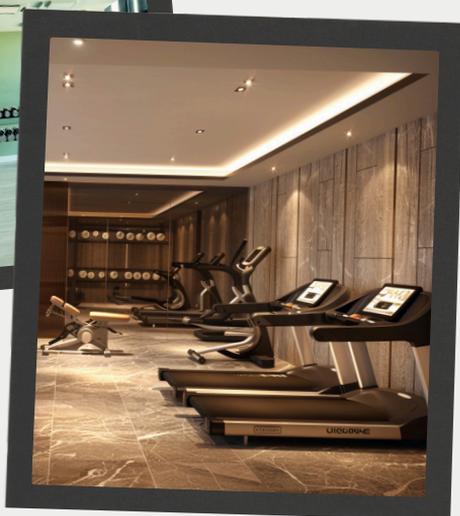
Este manual está diseñado para dotar a nuestros distribuidores de las herramientas y los conocimientos necesarios para presentar y vender eficazmente nuestra nueva línea de productos de fitness HOSPITALITY a clientes corporativos, como hoteles, condominios, clínicas, clubes, empresas de construcción, espacios de coworking e instalaciones polivalentes. Nuestros productos se han desarrollado prestando especial atención a **la durabilidad, la funcionalidad y el diseño**, tendiendo un puente entre el equipamiento profesional y el residencial para ofrecer una solución completa y de alta calidad para el sector de la hostelería.

# COMPRENDER EL MERCADO DESTINATARIO

Para adaptar eficazmente su enfoque, comprenda las necesidades y prioridades específicas de cada segmento de clientes:

- **Hoteles:** Buscan equipos que mejoren la experiencia de los huéspedes, optimicen el espacio del gimnasio, requieran poco mantenimiento y añadan valor a sus instalaciones.
- **Condominios:** Priorizar la calidad y la durabilidad para un uso a largo plazo, la facilidad de manejo y la seguridad para los residentes, y la optimización del espacio dentro de las instalaciones compartidas.
- **Clínicas:** Requieren equipos que atiendan a diversos perfiles de pacientes, centrándose en la ergonomía, la seguridad y la versatilidad para ejercicios de rehabilitación y bienestar.
- **Clubes (deportes, ocio):** Busque equipos robustos y de alto rendimiento capaces de soportar un uso intensivo por parte de los socios habituales y de satisfacer necesidades de entrenamiento específicas.

- **Empresas constructoras:** Pretenden añadir valor a sus promociones con gimnasios bien equipados y modernos que promuevan un estilo de vida de bienestar para los futuros residentes.
- **Coworking y espacios polivalentes:** Necesitan equipos versátiles y eficientes en términos de espacio que atraigan a una base de usuarios diversa y puedan integrarse en entornos flexibles.



# POSICIONAMIENTO DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS ATHLETIC HOSPITALITY



## Calidad superior:

El diseño moderno, los materiales duraderos y la tecnología de vanguardia garantizan la longevidad y una sensación de alta calidad.



## Versatilidad:

Nuestra gama de productos satisface diversos niveles y necesidades de fitness, ofreciendo soluciones para diferentes tipos de usuarios y objetivos de entrenamiento.



## Rentabilidad:

Su precio competitivo comparado con el de los equipos profesionales completos, a la vez que ofrece una calidad superior a las opciones residenciales estándar, proporciona un excelente valor a la inversión.



## Asistencia y servicio completos:

La garantía ampliada, la asistencia técnica especializada y los recursos de formación garantizan una experiencia fluida y fiable.



## Optimización del espacio:

Nuestros productos están diseñados para adaptarse a distintas disposiciones físicas, maximizando el uso de los metros cuadrados disponibles.

# ESTRATEGIAS DE VENTA

## ENFOQUE CONSULTIVO:

- **Cartografía selectiva:**
  - Identificar las principales empresas de construcción de la región.
  - Localizar los clubes más importantes (fútbol, tenis, golf, etc.).
  - Identificar las principales cadenas hoteleras y hoteles independientes.
  - Cartografiar los condominios importantes y sus empresas de gestión.
- **Evaluación de necesidades:** Realización de un diagnóstico exhaustivo de los requisitos específicos del cliente, las limitaciones de espacio y la demografía de los usuarios objetivo.
- **Soluciones personalizadas:** Presentar paquetes de equipamiento y diseños de gimnasios a medida que respondan directamente a las necesidades identificadas.
- **Demostración de beneficios y ROI:** Explicar claramente las ventajas de nuestros productos, incluida la mayor satisfacción de los usuarios, la revalorización de la propiedad y el ahorro de costes a largo plazo gracias a su durabilidad y bajo mantenimiento.

## CANALES DE VENTA:

- **Oferta de página web dedicada:** Muestre la línea Hospitality específica en su página web con mensajes específicos.
  - **Ventas directas a clientes corporativos:** Interactúe de forma proactiva con clientes potenciales identificados a través de contactos directos y presentaciones.
  - **Asociaciones con arquitectos y diseñadores de interiores:** Colabore para integrar nuestras soluciones de fitness en los diseños de sus proyectos.
  - **Participación en ferias y eventos del sector:** Mostrar nuestros productos y establecer contactos con clientes potenciales.
  - **Presentaciones en reuniones de comunidades de propietarios:** Interactúe directamente con los residentes y los responsables de la toma de decisiones.
  - **Explorar la participación en grupos de compra:** Evaluar la viabilidad de aprovechar las organizaciones de compra en grupo.
- 

# MARKETING DE CONTENIDOS

- **Visualizaciones 3D de espacios de gimnasio:** Ofrecer representaciones visuales de cómo nuestros equipos pueden integrarse en sus espacios específicos.
- **Casos de éxito y estudios de casos:** Muestre ejemplos de instalaciones exitosas y clientes satisfechos.
- **Contenido educativo:** Cree contenido relevante que destaque los beneficios de la actividad física y la importancia de un gimnasio bien equipado en entornos corporativos.
- **Videos y fotos de productos:** Produzca imágenes de alta calidad que muestren los productos en diversos entornos.
- **Participación en las redes sociales:** Utilizar las plataformas de las redes sociales para dar a conocer la marca y promocionar la línea de productos.
- **Análisis del mercado y de la competencia:** Comparta información sobre las tendencias del fitness en el sector de la hostelería.

# HERRAMIENTAS DE VENTA

Equípese con estos recursos esenciales:

- **Catálogo de productos:** Panorama completo de toda la línea Hospitality, que incluye descripciones detalladas, fotos de alta calidad y especificaciones técnicas.
- **Presentación institucional:** Destaque los puntos fuertes de nuestra marca, casos de éxito y testimonios de clientes satisfechos.
- **Calculadora de retorno de la inversión:** Una herramienta para demostrar el retorno de la inversión, considerando factores como el aumento del valor de la propiedad y la satisfacción del usuario.
- **Plantillas de propuestas:** Plantillas personalizables para crear propuestas profesionales y a medida.
- **Planos y diseños modulares:** Distribuciones prediseñadas y la posibilidad de crear planos de planta personalizados para visualizar la ubicación de los equipos y optimizar la utilización del espacio.

# GESTIÓN DE VENTAS

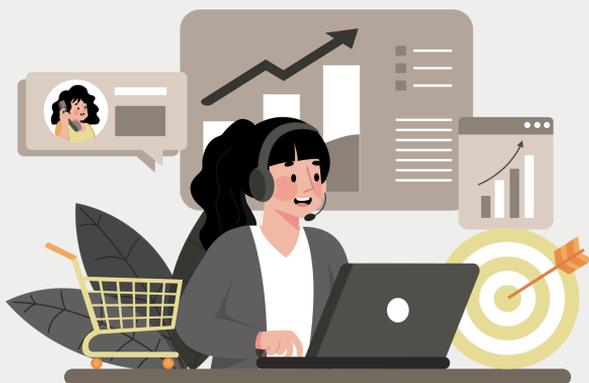
Effective management is crucial for success:

- **CRM (gestión de las relaciones con los clientes):** Utilizar un sistema CRM para gestionar eficazmente los clientes potenciales, las oportunidades de venta y las relaciones con los clientes.
- **Seguimiento del proceso de ventas:** Supervise el progreso de las ventas en cada etapa del proceso para identificar los cuellos de botella y optimizar los esfuerzos.
- **Objetivos e indicadores clave de rendimiento (KPI):** Defina objetivos de ventas claros y métricas de rendimiento para medir el éxito del equipo.
- **Formación continua:** Forme periódicamente al equipo de ventas sobre el conocimiento de los productos, las técnicas de venta y el uso eficaz de las herramientas de venta.

# ASISTENCIA POSVENTA

Construir relaciones a largo plazo es clave:

- **Asistencia técnica:** Ofrecer asistencia técnica especializada para la instalación, el mantenimiento y el uso de los equipos.
- **Mantenimiento preventivo:** Proporcione servicios de mantenimiento periódicos para garantizar la longevidad y el rendimiento óptimo de los equipos, generando confianza.
- **Inventario de piezas de repuesto:** Mantener un inventario de piezas de repuesto esenciales para el mantenimiento y las reparaciones rápidas.



# ***Athletic***

*Para más consejos, síguenos en  
@athleticvisionfitness y accede a nuestra web en*

**[www.athleticvisionfitness.com](http://www.athleticvisionfitness.com)**

***La mejor solución de fitness en todos los  
continentes.***

**DESCARGUE NUESTRO CATÁLOGO**