

## **Personalización de la clase de introducción - PATH**

1. **Al realizar la primera llamada a un cliente potencial o bien recibir un walk in recolectar su PATH:**

### **P- Pilates interest (Interés en Pilates)**

- Consultar el motivo por el cuál desea realizar Pilates
- Consultar si es su primera vez o si ya ha realizado Pilates
- Consultar si conocía sobre Club Pilates

### **A- Activities (Actividades)**

- Consultar si realiza alguna actividad física actualmente (para saber si tiene compromiso con otro estudio, si quiere compaginar su práctica o bien inferir el tiempo que desea dedicarle a Club Pilates)

### **T- Training history (Historial deportivo)**

- Consultar si realiza/ó actividad física para conocer el perfil físico del socio (sedentario/activo)
- Consultar si tiene lesiones/patologías

### **H- Health goals (objetivos de salud/físicos)**

- Consultar qué es lo que busca conseguir con su práctica y cuáles son sus expectativas al anotarse a Club Pilates

## **Speech propuesto:**

Front Desk: *Hola, [Nombre del cliente]! Te habla [Tu nombre] de Club Pilates.*

*¿Cómo estás? Recibí tu solicitud de información sobre nuestro estudio. ¿Tienes un momento ahora para brindártela?*

Lead: *Sí, puedo ahora.* Front Desk: *¡Genial! Antes que nada, cuéntame un poco más sobre ti.*

## **Pilates Interest:**

Front Desk: *Cuéntame, ¿buscas hacer Pilates por algún motivo en específico? ¿Ya habías hecho antes o sería tu primera vez? ¿Conocías Club Pilates?*

## **Quiénes somos:**

Front Desk: *Te cuento... Club Pilates es el club de pilates reformer más grande a nivel mundial.*

*Estamos abiertos de lunes a viernes de 7:00h a 22:00h y los fines de semana de 9:00h a 14:00h. Trabajamos con un máximo de 12 personas por clase, y cada uno cuenta con su propia estación compuesta por [descripción de la sala].*

*También tenemos siete estilos distintos de clase y cuatro niveles. Todas las clases son siempre de Pilates Reformer y de bajo impacto pero con distintos enfoques. Esto permite que Club Pilates se adapte a los diferentes objetivos, niveles y expectativas de nuestros socios.*

### Activities:

Front Desk: *¿Actualmente haces alguna otra actividad física? ¿Tienes claro cuántas clases te propones hacer a la semana? ¿Tienes pensado horarios específicos para asistir a tus clases?*

### Training History + Health Goals + propuesta de packs:

A este punto ya sabrás si es una persona activa, si retoma o si nunca ha hecho ejercicio. Por lo que puedes aprovechar a hacer alusión a este apartado y ligarlo a sus objetivos.

Genial [nombre], ahora que ya te conozco un poco mejor y en base a tu objetivo de [mencionar objetivo] lo mejor para ti es que procedamos con el alta del pack XX y que comiences con Reformer Flow 1.0. También te recomiendo probar la clase XX para trabajar específicamente en [objetivo].

- 2. Durante la llamada/walk in deben registrarse las anotaciones PATH en Gymsales.**
- 3. A la hora de confirmar la clase de introducción dichas anotaciones deberán transferirse a la hoja PATH.**

**En el caso de no disponer de las anotaciones, aprovechar el momento en el cuál se confirma la clase de introducción (el día previo) para recolectarla.**

*Hola [Nombre] 🌸*

*Soy [Nombre] de Club Pilates [Nombre], un gusto saludarte. 💙*

*Te escribo para confirmar tu asistencia a la clase de introducción gratuita de mañana a las XXhs.*

*Recuerda estar entre 5/10 minutos antes del inicio de la clase, con ropa cómoda, botella de agua y calcetines. Si son antideslizantes mejor 😊*

*[Dirección escrita + link].*

*¿Contamos contigo?*

*Dado que hay varios interesados y son plazas limitadas, esperamos tu confirmación para garantizar tu plaza en la clase. Gracias por tu comprensión.*

**En otro mensaje:**

*Para poder personalizar al máximo tu clase de introducción y asegurarnos de que saques el mayor provecho de ella, me gustaría conocer un poco más sobre ti 🍷*

*¿Podrías compartirme qué actividades físicas realizas actualmente o has realizado?*

*¿Tienes alguna lesión o patología?*

*Y, por último, ¿cuáles son los objetivos que te gustaría alcanzar con las clases de Pilates?*

*Esta información me será de gran ayuda para diseñar un programa que se ajuste perfectamente a tus necesidades y metas.*

*¡Muchas gracias de antemano! 💪🙌*

*Esta información será de gran ayuda para la instructora para diseñar un programa que se ajuste perfectamente a tus necesidades y metas. 😊*

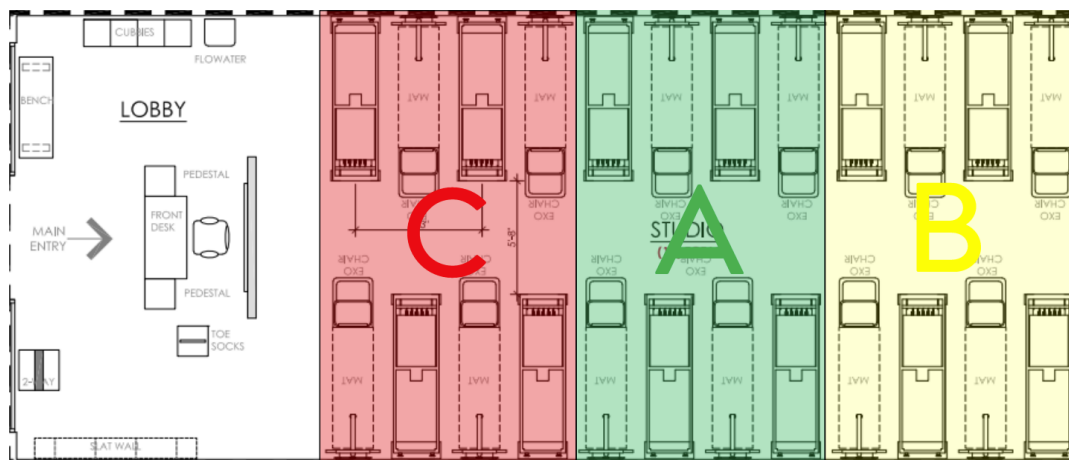
#### **4. Preparación para la clase de introducción:**

**Rellenar la hoja PATH**

CLUB  PILATES®

[illegible]

**Asignación de las letras según el grado de interés:**



**B:** Interesados pero aún deben tomar la decisión. La acomodamos al final de la sala para que consulten las dudas respecto a Pilates con el instructor. Nosotros les atenderemos después de haber dado las altas aseguradas y nos permitirá dedicarle más tiempo a sus objeciones.

**C:** Su interés es mínimo o nulo. La acomodamos al inicio de la sala para que sean los primeros en marcharse y no influir en el proceso de inscripción del resto.

**Una vez completada la hoja PATH es necesario compartir la información con el instructor que impartirá la clase.**

**Preparación de la distribución de la sala y bienvenida al socio:**



[https://www.canva.com/design/DAGyXpXKGUE/BX00BwrqT3t52IYYOyGasw/edit?utm\\_content=DAGyXpXKGUE&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGyXpXKGUE/BX00BwrqT3t52IYYOyGasw/edit?utm_content=DAGyXpXKGUE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

Con estos detalles el lead siente una cálida bienvenida, ayuda al instructor para recordar los nombres y favorecer la personalización de la experiencia y como Front Desk nos ayuda a identificar a leads interesados.

Una vez el lead se convierta en socio el fundamental transferir su Health Goal a las interacciones de Glofox de manera que dispongamos de esta información al hacer el seguimiento de 7, 14 y 30 días.