



CLASES PRIVADAS

CLASES PRIVADAS: PASOS PREVIOS



- Conocer la disponibilidad de cada instructor para brindar clases privadas → antes, después o entre su bloque de clases
- Domina los beneficios de las clases privadas
- Contacta de manera estratégica con las personas que solían hacer privadas
- Ofrece de manera estratégica a los socios la opción de clases privadas.
- Asegurarse que cada nuevo socio conoce esta opción de clases.





CLASES PRIVADAS

Beneficios

BENEFICIOS DE LAS CLASES PRIVADAS



¿QUIÉNES PUEDEN BENEFICIARSE? EveryBODY!

- **Principiantes** que deseen dominar la técnica
- Personas con **lesiones, patologías y dolores crónicos**
- Personas con **objetivos concretos** (fuerza, flexibilidad, pérdida de peso)
- Atletas que buscan **complementar con su deporte y evitar lesiones**
- Personas con **tiempo limitado** que buscan un entrenamiento más eficiente, personalizado y en base a su disponibilidad específica.



Enfoque individual y personalizado

- **Entrenamientos personalizados** basados en objetivos, tipos de cuerpo y nivel.
- **Modificaciones personalizadas** teniendo en cuenta lesiones, limitaciones de movilidad y condiciones especiales.
- **Progresión en la técnica** previene errores y hace más efectiva la práctica (incluso en clases grupales)
- Mejora en el rendimiento deportivo (Corredores, bailarines, tenistas, etc)
- Pilates pre/durante/postparto
- Corrección de postura y desbalances, alivio de tensiones

BENEFICIOS: PUNTOS CLAVE



Prevención de lesiones y rehabilitación

- Recupera fuerza después de una lesión guiado por un profesional.
- Reduce el riesgo de futuras lesiones al integrar de manera correcta los patrones de movimiento
- Trabajo enfocado al fortalecimiento del core a modo preventivo

Aumento en la motivación y responsabilidad

- El trabajo 1:1 mantiene al socio comprometido y motivado
- Las correcciones en tiempo real potencian el rendimiento
- El apoyo de instructor permite superar barreras físicas y mentales





Potencia la conexión MENTE-CUERPO

- Se aprende a contraer la musculatura de una manera más eficiente
- Se trabajan las técnicas de respiración para una mayor resistencia y relajación
- Mayor conciencia corporal y control

Resultados más rápidos y efectivos

- Posibilidad de progresar 3x más rápido
- Maximiza la eficiencia al evitar ejercicios que apuntan al progreso individual
- Programas pensados en permitir un progreso constante pero que sean variados.



CLASES PRIVADAS

Ventas



Venta indirecta:

- Comentarle de manera casual siempre que sea posible.
- Incorporarlo en los distintos procesos y ofrecerlo como una oportunidad que nadie deja pasar.

Por ejemplo:

¡Hola [NOMBRE]! 🎉 Ya llevas un mes con nosotros y quería reconocer tu compromiso — eso dice mucho de ti.

Este primer mes es clave: ya tienes la rutina establecida, tu cuerpo está respondiendo y es el momento perfecto para acelerar los resultados hacia tu objetivo de [X].

Por eso quería Recordarte sobre las clases privadas. Viendo cómo te has implicado desde el primer día, creo que podrías beneficiarte mucho de ellas. Con las clases personalizadas, la progresión es aún más rápida y los resultados mucho más sólidos.

La mayoría de socios, al saber que los bonos no caducan, las utilizan a modo de seguimiento. Las utilizan de forma espaciada, para ir avanzando a su ritmo, perfeccionando la práctica y ajustando su rutina tanto en clases privadas como grupales según su evolución.

Mi recomendación sería iniciar con 1-2 sesiones semanales, Pero si no también puedes espaciarlas aún más.

¿Qué te parece si lo hablamos esta semana en Club? 🤝 / Hoy por comprar 2 clases de ahorras un 15%. Si te animas podemos dejar reservadas tus dos clases de esta semana para que puedas probar.



Venta directa:

- Al hacer un tour a un Walk in mostrar la sala privada y comentar las opciones. Al presentar los tipos de clase, niveles y suscripciones con el tríptico volver a hacer referencia a las clases privadas.
- Resalta el hecho de que no caducan y que se pueden usar de complemento a las clases grupales.
- Presentalo como una manera más rápida y eficiente de alcanzar los objetivos en base a las expectativas individuales de cada lead.
- Apóyate en las promociones para hacer la oferta más atractiva pero no dependas de ellas.

Guía de preguntas para reforzar la venta:

1. Tienes algún objetivo en concreto que quieras conseguir a mediano-corto plazo?
2. Tienes una agenda muy estructurada/pasas la mayoría del tiempo fuera de la ciudad?
3. Estás interesada en conseguir tus objetivos cuanto antes?
4. Te interesaría la opción de privadas para alcanzar tu objetivo en unas cuantas sesiones o más bien a modo de seguimiento?



PASO 1:

PRESCRIBE

- Descubre el PATH del lead/socio y utilízalo a favor para promover las privadas
- Has hincapié en los distintos beneficios de las clases privadas.
- Has referencia a que muchos lo usan como complemento y exprésalo como “lo más habitual”

Pensando en tu objetivo de [X], mi recomendación es que comiences con al menos 5 sesiones privadas. Es el punto de partida perfecto para iniciar/retomar/progresar con tu práctica y aplicar lo aprendido de manera individual en las clases grupales. De esta manera y en base a tu fisiología podrás comenzar a ver cambios más rápidos y avanzar con dirección.

Posteriormente, si no es sostenible hacerlas muy seguido, puedes seguir usándolas de forma más esporádica y como complemento — es justo ahí donde los resultados se disparan. 🚀

ESTRATEGIAS DE VENTA:



PASO 2:

PRESENTA

- Comienza siempre brindando el pack más grande y beneficioso a nivel económico.
- Al hacerlo presenta una recomendación.
Teniendo en cuenta que quieres alcanzar tu objetivo en X semanas te recomiendo el pack de 20 clases para que puedas hacer al menos 2 o 3 clases por semana
- Refuerza porque SI comprar el pack
Es una inversión de XXX€ con el fin de alcanzar tu objetivo X
- Busca transmitir facilidad en el proceso
Coméntame tu disponibilidad y gestionamos tus clases ahora mismo.
- Siempre crea urgencia, ya sea con la disponibilidad de la sala o la promoción.
No hay problema si te lo quieres pensar, te llamo esta tarde más que nada porque si quieres el X a las XXhs lo ideal sería ya dejar hecha la reserva y confirmarte un instructor.





PASO 3: MANEJO DE OBJECIONES

PRECIO: Resalta que no caducan y tampoco hay compromiso de renovación o permanencia.

"La mayoría de nuestros miembros combinan su membresía con clases privadas, sobre todo al principio para acelerar sus resultados y asegurarse de tener una técnica correcta de Pilates. Si puedes comenzar con X clases privadas por semana será la mejor manera de hacerlo y luego puedes reducir la frecuencia y hacerlas a modo seguimiento cada 1-2 semanas o 1 mes.

"Mencionaste que quieres lograr [objetivo] para [fecha]. Combinar las clases grupales con las privadas acelerará tus resultados."

¿Cómo ves hacer una inversión inicial de XXX€ para dar un primer paso hacia [objetivo]

TIEMPO: Resalta que al ser personalizado hay más resultados en menos tiempo.

"En una sesión privada, tu entrenamiento será adaptado a tus objetivos y necesidades, asegurándose de que te enfoques exactamente en lo que quieres trabajar y haciendo el entrenamiento más eficiente con menos sesiones"

Dime qué día y hora te viene mejor y busquemos un instructor que se adapte a tu disponibilidad.



PASO 3: MANEJO DE OBJECIONES

“PUEDO HACERLO SOLA”

- Explicar las ventajas de trabajar con un instructor en base a su PATH

"Lo entiendo perfectamente, y me alegra que tengas esa motivación. Pero hay una gran diferencia entre hacerlo sola y hacerlo de la mano de un experto. En clase grupal el instructor no puede dedicarte una atención personalizada, mientras que en una sesión privada cada minuto está enfocado en ti, en tu cuerpo y en tu objetivo específico de [meta]."

- Incorpora al instructor en la conversación para que que refuerce las ventajas que has comentado y conecte con el lead.

"De hecho, [nombre del instructor] Quizás te puede explicar un poco cómo estructuraría este camino contigo para lograr tu objetivo X. Incluso puedes agendar una primer clase y luego comprar el pack en función de vuestra planificación. "





PASO 4:

VENDE

- Pregunta con certeza el pack con el que desea comenzar
“Comenzamos con las 20 sesiones”?
- Gestiona la reserva de las clases momento si es posible.
“Tanto tu como X tenéis disponibilidad el jueves por la mañana. ¿Agendo a partir de este jueves”?
- Hoja de evaluación (primera clase) completada y archivada





PASO 5:

SEGUIMIENTO

- Verifica la satisfacción del socio
“¿Cómo te vas sintiendo con las clases? ¿Notas la diferencia?”
- Confirma las asistencias el día previo (instructor y socio)
- Gestiona la reprogramación inmediata de las clases que se cancelan.
- Contacta o comenta n el Club para renovar el pack
- En caso de promoción, contactar para impulsar la compra de más clases. (A Veces compran sin haber terminado el bono anterior.)
- Recontacta si ves que hace tiempo no renuevan y premia el retorno.





CLASES PRIVADAS

Comunicación

ATRAE A TU AUDIENCIA



¿A QUIÉNES?

- Socios con lesiones
- Nuevos socios
- Socios que buscan progresar
- Deportistas

¿CÓMO COMUNICARLO?

- EN PERSONA
 - Front Desk (en conversaciones con el socio, tour a un walk in e intro a leads)
 - Durante las clases (instructor)
- Digital
 - Redes sociales & contenido
 - Mail masivo





CLASES PRIVADAS

¿Dudas?