.

# Informe consolidado de seguimiento

## 1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 06/09/2023 12:00:00 a. m.  Fecha de ejecución: 06/09/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**

06/09/2023 Explicación de CRM- Marketing 08/08/2023 Establecer un plan de mercadeo digital

**Avance:**

06/09/2023  Se definió CRM como una estrategia que se enfoca en la gestión y mejora de las relaciones con los clientes.

Se destacó la importancia de conocer y comprender las necesidades y preferencias de los clientes.

Beneficios del CRM en un Centro de Acondicionamiento Físico:

Se discutió cómo el uso efectivo del CRM puede beneficiar al centro, incluyendo la retención de clientes, el aumento de la satisfacción del cliente y la optimización de la gestión de membresías.

Recopilación de Datos:

Se explicó la importancia de recopilar y almacenar datos de los clientes, como información de contacto, historial de membresía, preferencias de entrenamiento y objetivos de acondicionamiento físico.

Segmentación de Clientes:

Se describió cómo utilizar el CRM para segmentar a los clientes en grupos basados en características comunes, como la frecuencia de visita, el tipo de membresía, los objetivos de entrenamiento o las preferencias de clases.

Personalización de Comunicaciones:

Se discutió la importancia de personalizar las comunicaciones con los clientes, como correos electrónicos, mensajes de texto o notificaciones en la aplicación del centro, para ofrecer ofertas y contenido relevantes.

Automatización de Procesos:

Se presentaron herramientas de automatización de marketing que pueden ayudar a programar y realizar un seguimiento de las interacciones con los clientes de manera eficiente.

Fidelización de Clientes:

Se enfatizó la importancia de fomentar la fidelidad de los clientes mediante recompensas, programas de lealtad y seguimiento constante de su progreso.

Medición de Resultados:

Se recomendó el uso de métricas clave, como la tasa de retención de clientes, la satisfacción del cliente y el valor del ciclo de vida del cliente, para evaluar el éxito de las estrategias de CRM.

Caso de Éxito:

Se presentó un caso de éxito de un centro de acondicionamiento físico que implementó eficazmente una estrategia de CRM y logró mejorar la retención de clientes y el crecimiento del negocio.

Conclusiones:

Se destacó la importancia de implementar una estrategia de CRM efectiva en el centro de acondicionamiento físico para mejorar la retención de clientes, aumentar la fidelización y optimizar la gestión de membresías.

Se alentó al centro a comenzar a recopilar y utilizar datos de los clientes de manera ética y conforme a las regulaciones de privacidad.

Se ofrecieron pautas y recomendaciones para comenzar a aplicar conceptos de CRM en el marketing del centro.

08/08/2023. Se socializo la importancia de un plan de marketing digital y se proporcionaron laspautas y pasos clave para desarrollar un enfoque estratégico efectivo. A continuación, sepresenta un resumen de los elementos clave que se deben considerar al crear un plan demarketing digital para One Fit:
1. Análisis de la Situación Actual:
Realizar un análisis exhaustivo del entorno competitivo y de mercado en el que opera One Fit.Evaluar la presencia en línea de la empresa, sus fortalezas, debilidades, oportunidades yamenazas. Identificar el perfil de cliente ideal y sus necesidades.

2. Definición de Objetivos Claros:
Establecer objetivos medibles y realistas para el plan de marketing digital. Ejemplos deobjetivos podrían incluir aumentar el número de miembros, incrementar la participación enclases en línea o mejorar el reconocimiento de la marca en línea.
3. Segmentación y Targeting:
Segmentar la audiencia en grupos específicos según características demográficas,comportamientos y preferencias. Seleccionar segmentos prioritarios para dirigir los esfuerzosde marketing digital y personalizar el contenido y las ofertas.
4. Estrategias de Contenido:
Desarrollar una estrategia de contenido que incluya publicaciones en redes sociales, blogs,videos y otros formatos relevantes para el público objetivo. El contenido debe ser educativo,inspirador y relevante para las metas de acondicionamiento físico de los clientes.
5. Redes Sociales y Publicidad en Línea:
Seleccionar las plataformas de redes sociales más adecuadas para One Fit y crear contenidoregular y atractivo. Considerar el uso de publicidad en redes sociales para aumentar el alcancey la visibilidad de la marca.
6. SEO y Marketing de Contenidos:
Optimizar el sitio web de One Fit para motores de búsqueda (SEO) y crear estrategias demarketing de contenidos para mejorar la visibilidad en línea. Utilizar palabras clave relevantes ydesarrollar contenido valioso para los usuarios.
7. Email Marketing y Automatización:
Diseñar campañas de correo electrónico que mantengan a los miembros informados sobrenovedades, promociones y eventos. Implementar herramientas de automatización parapersonalizar y mejorar la eficiencia de las comunicaciones.
8. Medición y Análisis:
Establecer métricas clave para medir el éxito de las iniciativas de marketing digital, como la tasade conversión, el tráfico del sitio web y la participación en redes sociales. Utilizar herramientasanalíticas para monitorear el rendimiento y realizar ajustes según sea necesario.

**2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**3 Gestión de la Productividad Operacional**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 07/07/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/07/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
07/07/2023 Dar a conocer las herramientas de transformación digital que puede implementar la empresa. 19/06/2023 Realizar un análisis de las estrategias digitales de la empresa

**Avance:**

07/07/2023  Se socializaron diversas herramientas y estrategias de transformación digital que podrían ser implementadas por ONE FIT para optimizar sus operaciones, mejorar la experiencia del cliente y aumentar su presencia en el mercado. A continuación, se detallan algunas de las herramientas de transformación digital recomendadas:

1. Plataforma de Gestión de Miembros y Reservas:

Se recomienda implementar una plataforma de gestión de miembros y reservas en línea. Esta herramienta permitirá a los clientes reservar clases y citas de manera conveniente a través de una aplicación móvil o sitio web. Además, facilitará la administración de la capacidad del gimnasio y mejorará la experiencia del cliente al reducir los tiempos de espera.

2. Aplicación Móvil Personalizada:

Desarrollar una aplicación móvil personalizada para One Fit brindará a los clientes acceso a programas de entrenamiento personalizados, seguimiento de progreso, consejos de salud y nutrición, y la posibilidad de interactuar con otros miembros. Esto fomentará la lealtad de los clientes y aumentará su compromiso con la marca.

3. Plataforma de Contenido en Línea:

Crear una plataforma en línea donde se ofrezcan clases de ejercicio en vivo o grabadas, así como contenido educativo relacionado con el fitness y la salud, permitirá a One Fit llegar a un público más amplio, incluso a aquellos que no pueden asistir físicamente al gimnasio. Esto podría generar nuevas fuentes de ingresos y expandir la base de clientes.

4. Sistema de Pago Electrónico y Facturación:

Implementar un sistema de pago electrónico permitirá a los clientes realizar pagos de membresía y servicios adicionales de manera fácil y segura. Asimismo, un sistema de facturación electrónica automatizada agilizará los procesos administrativos y reducirá la carga de trabajo manual.

5. Analítica de Datos y Personalización:

Utilizar herramientas de análisis de datos para recopilar información sobre el comportamiento de los clientes, preferencias y hábitos de uso. Esta información puede utilizarse para personalizar las ofertas y promociones, adaptando los servicios de One Fit a las necesidades específicas de cada cliente.

6. Estrategias de Marketing Digital:

Desarrollar una estrategia de marketing digital sólida, que incluya la optimización de motores de búsqueda (SEO), publicidad en redes sociales, campañas de correo electrónico y marketing

de contenidos, permitirá a One Fit aumentar su visibilidad en línea y atraer a nuevos clientes.

Se concluye que la implementación de estas herramientas de transformación digital proporcionaría a One Fit la oportunidad de mejorar la eficiencia operativa, ampliar su alcance y fortalecer la relación con los clientes. Se recomienda llevar a cabo un análisis detallado de costos, recursos y cronogramas antes de comenzar cualquier proyecto de implementación.

19/06/2023 Análisis de las estrategias digitales de ONEFIT: Presencia en redes sociales: ONEFIT ha establecido una sólida presencia en las principales redes sociales, como Facebook e Instagram. Publican regularmente contenido relacionado con el CrossFit, como videos de entrenamientos, imágenes inspiradoras, consejos de nutrición y testimonios de clientes. Además, interactúan con su audiencia respondiendo preguntas, comentarios y mensajes directos, lo que demuestra un compromiso activo con su comunidad en línea.

Colaboración con influencers: ONEFIT ha establecido asociaciones estratégicas con influencers relevantes en el ámbito del CrossFit. Estos influencers, que incluyen atletas de renombre y entrenadores reconocidos, promocionan ONEFIT en sus redes sociales, comparten contenido relacionado con el gimnasio y participan en eventos especiales. Esta colaboración ayuda a aumentar la visibilidad de ONEFIT, atraer a nuevos miembros y generar confianza en su marca.

Plataforma de membresía y seguimiento de entrenamientos: ONEFIT ha desarrollado una plataforma de membresía en línea que permite a sus miembros acceder a programas de entrenamiento personalizados, hacer un seguimiento de su progreso y reservar clases. Esta plataforma también incluye herramientas de seguimiento de entrenamientos, donde los miembros pueden registrar sus resultados, establecer metas y recibir retroalimentación de los entrenadores. Además, la plataforma ofrece una comunidad en línea donde los miembros pueden interactuar entre sí y recibir apoyo adicional.

Estrategia de correo electrónico: ONEFIT ha implementado una estrategia de marketing por correo electrónico para mantener a sus miembros comprometidos y proporcionarles información relevante. Envían boletines mensuales con consejos de entrenamiento, recetas saludables, noticias del gimnasio y actualizaciones sobre eventos especiales. También envían correos electrónicos personalizados para recordar a los miembros sobre las próximas clases, ofrecerles promociones exclusivas y celebrar sus logros.

## 9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

## 10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 15/11/2023 12:00:00 a. m.  Fecha de ejecución: 15/11/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
15/11/2023 Realizar indicadores de gestión en torno al marketing digital

**Avance:**
15/11/2023 Diagnóstico de la Situación Actual: Se llevó a cabo un análisis detallado de la situación actual de One FIT en cuanto a su presencia y estrategias de marketing digital.

Se identificaron los principales canales de marketing digital utilizados, así como los objetivos específicos de la empresa en este ámbito.

Definición de Objetivos de Marketing Digital:

Se discutieron y definieron claramente los objetivos a corto, mediano y largo plazo de One FIT en el ámbito del marketing digital.

Los objetivos fueron estructurados de manera SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y Temporales).

Identificación de Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):

Se trabajó en la identificación de KPIs específicos que permitirán medir el rendimiento de las estrategias de marketing digital implementadas.

Los KPIs fueron seleccionados considerando la relevancia para los objetivos establecidos y la capacidad de proporcionar información accionable.

Implementación de Herramientas de Análisis:

Se discutieron las herramientas de análisis disponibles y se recomendó la implementación de aquellas más adecuadas para medir y evaluar los KPIs definidos.

Se brindaron pautas sobre cómo interpretar y utilizar los datos recopilados para tomar decisiones informadas.

Plan de Acción:

Se delineó un plan de acción detallado que incluye pasos específicos para la implementación de los indicadores de gestión y las estrategias de marketing digital.

Se asignaron responsabilidades y se establecieron plazos para asegurar una ejecución efectiva.

Preguntas y Respuestas:

Se abrió un espacio para preguntas y aclaraciones por parte de los representantes de One FIT.

**11 Gestión de la propiedad intelectual**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**12 Índice de productividad**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**13 Otro**

Fecha Programada: 10/10/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/10/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
10/10/2023 Estrategias de posicionamiento web

**Avance:**
El día 10 de octubre de 2023, se llevó a cabo una reunión de asesoría con el equipo de marketing del Centro de Acondicionamiento Físico ONE FIT. El objetivo de la asesoría fue brindar orientación sobre cómo diseñar e implementar estrategias de posicionamiento web. A continuación, se resumen los puntos clave de la asesoría:

Entendimiento del Posicionamiento Web:

Se explicó que el posicionamiento web se refiere a cómo el sitio web del centro ONE FIT aparece en los resultados de los motores de búsqueda, como Google. Un buen posicionamiento aumenta la visibilidad y la probabilidad de atraer nuevos clientes.

Investigación de Palabras Clave:

Se sugirió llevar a cabo una investigación de palabras clave relacionadas con el fitness y acondicionamiento físico. Estas palabras clave son términos que las personas utilizan para buscar servicios como los que ofrece ONE FIT.

Optimización On-Page:

Se abordó la importancia de optimizar el sitio web, incluyendo títulos, descripciones, encabezados y contenido, con las palabras clave identificadas. También se mencionó la importancia de la velocidad de carga y la usabilidad del sitio.

Generación de Contenido de Calidad:

Se recomendó crear y mantener un blog o sección de noticias en el sitio web para publicar contenido relevante y de calidad relacionado con el fitness. Esto no solo atrae a visitantes, sino que también mejora el posicionamiento.

Construcción de Enlaces:

Se explicó la importancia de construir enlaces de retroceso (backlinks) de sitios web de calidad y relacionados con el fitness. Estos enlaces pueden mejorar la autoridad del sitio web en los motores de búsqueda.

Uso de Redes Sociales:

Se sugirió utilizar las redes sociales para promover el contenido del sitio web y aumentar la visibilidad. Las redes sociales también pueden atraer tráfico adicional al sitio.

Estrategias de Publicidad en Línea:

Se mencionó la posibilidad de utilizar estrategias de publicidad en línea, como Google Ads y publicidad en redes sociales, para aumentar la visibilidad y dirigir tráfico al sitio web.

Seguimiento y Análisis:

Se resaltó la importancia de usar herramientas de análisis web, como Google Analytics, para monitorear el rendimiento del sitio web y ajustar las estrategias según sea necesario.

Conclusión: El equipo de marketing del Centro ONE FIT recibió asesoría sobre el diseño e implementación de estrategias de posicionamiento web. Se enfatizó la importancia de la investigación de palabras clave, la optimización del sitio web y la generación de contenido de calidad. ONE FIT se comprometió a aplicar estas recomendaciones para mejorar su visibilidad en línea y atraer más clientes interesados en acondicionamiento físico.

**14 Concepto final**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**15 Cierre de asesoría**

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**