

Señalética o reserva de citas, dos de las medidas que propone BEWE para reabrir con éxito los gimnasios

La limpieza, el gel o la mascarilla no son las únicas medidas necesarias para asegurar el buen funcionamiento de los centros deportivos durante la pandemia. Es importante conocer, planificar y prever las nuevas necesidades apoyándose en sistemas digitales que faciliten la vuelta a la rutina. Un buen software es clave en centros de fitness que busquen apoyo en sus procesos. BEWE.io ofrece funcionalidades adaptadas que permiten actualizar y cumplir con las normativas sanitarias

Septiembre se presenta siempre como un mes de inicios, de nuevos propósitos y de nuevas rutinas. Aunque este año haya sido diferente, la vuelta al trabajo vuelve igual o incluso más fuerte que nunca y, con ella, las ganas de retomar el deporte, activarse y ponerse en forma después de los excesos del verano.

Sin embargo, al estrés de la vuelta se le une, este año, la incertidumbre de la pandemia mundial. Actividades que parecían normales, como ir al gimnasio o apuntarse a pilates, se convierten en "planes de riesgo" y la gente no acaba de animarse del todo a retomar la actividad física y renovar las suscripciones en sus centros deportivos de referencia.

Como profesionales del sector fitness es importante tener un plan claro en el que se definan y se cumpla con las normas sanitarias exigidas por la autoridad competente. Muchos clientes pueden sentirse inseguros y es esencial poder transmitirles y explicarles las medidas implementadas para que comprendan que ir al gimnasio no es una actividad peligrosa y que, con cabeza, sentido común y máxima precaución, la práctica deportiva en centros de fitness puede seguir formando parte de su día a día.

Es evidente que reforzar la limpieza e implementar el uso de mascarilla y gel y tienen que formar parte de la rutina de los gimnasios, sin embargo, hay otros aspectos no tan obvios que pueden ayudar también a los profesionales a la hora de preparar sus centros para la apertura tras el verano. BEWE.io, la compañía líder en servicios de software de gestión especializada en los sectores del bienestar, el fitness y la belleza, los analiza y pone a disposición de los centros diferentes funcionalidades para facilitar su vuelta a la nueva normalidad:

Usar señalizaciones

Dos de los principales cambios en la nueva normalidad son la distancia de seguridad y el aforo, lo que supone que se modifiquen las rutinas en los centros deportivos. Se deben marcar bien las distancias para que los clientes y colaboradores sepan identificar la distancia apropiada a la que deben colocarse. Además, las máquinas de sala deberán separarse y es posible que sea necesario limitar su uso para cumplir con las normas de aforo.

Para dejar claro qué máquinas podrán utilizarse, qué zonas son las correctas para moverse dentro del

recinto y a qué distancia se deberán colocar los clientes y trabajadores al entrenar o asistir a una clase dirigida, una buena opción es la producción y utilización de señalética. Sin embargo, esto supone una inversión extra antes de la apertura.

A este gasto se le suma el de nuevos productos desinfectantes, el de los geles para las manos e incluso el de la compra de mascarillas para los clientes más olvidadizos. Ahora más que nunca es importante llevar un control de gastos exhaustivo con un buen sistema de contabilidad que permita prever lo que supondrá preparar el centro para la nueva normalidad.

Programar citas

Controlar el aforo es esencial para el buen funcionamiento del centro. Si bien es cierto que hace unos meses reservar cita en el gimnasio habría supuesto un inconveniente para los clientes que buscaban un hueco en sus apretadas agendas, hoy en día, coger cita es una manera más de transmitir tranquilidad y asegurarse de que se cumple con la normativa. Es importante conocer las limitaciones de la Comunidad Autónoma de cada centro para poder organizar la agenda con el aforo correspondiente. En algunos lugares se permiten las concentraciones de más personas, mientras que, en otros, el máximo de gente reunida en un espacio cerrado es muy limitado.

No solo es importante estar al día, sino que también es esencial contar con un buen sistema de reservas que permita automatizar los procesos e incluir los múltiples horarios del centro y los máximos de clientes para cada actividad.

Registrar información de cada cliente

Con la nueva normalidad, conocer a los clientes es más crucial que nunca. El límite de aforo puede obligar al centro a duplicar clases grupales o a cambiar horarios, por lo que es importante transmitir tranquilidad a los clientes para que se sientan cuidados y sepan que se está haciendo todo lo posible para cubrir sus necesidades y facilitarles acceso al centro cuando más les convenga.

Además, también es importante que reciban información de las nuevas medidas y que sepan cómo actuar en caso de que tengan que ponerse en contacto con los responsables del centro si se diese alguna situación que pudiese poner en riesgo al resto de clientes.

Con un buen sistema de fichas de clientes, se podrá recoger información personal de cada uno de ellos y todos los trabajadores del centro podrán conocer los detalles y datos de sus alumnos sin necesidad de que estos les pongan en contexto cada vez que necesiten un cambio de horarios o reportar una incidencia. Del mismo modo, el centro podrá ponerse en contacto con cada cliente de forma personalizada y mucho más simple a través de los datos registrados.

Ofrecer opciones no presenciales

Aunque se apliquen todas las medidas de seguridad necesarias y se transmita tranquilidad a los clientes, es posible que algunos no terminen de animarse y prefieran no acudir a sus centros deportivos. Ofrecer clases online es una muy buena opción de mantener las suscripciones y ofrecer soluciones para que todos puedan continuar con sus rutinas deportivas y se sientan parte de la “familia

deportiva" del centro.

Para que esta opción funcione, sin embargo, no basta con grabar o conectarse a una plataforma de videollamadas, es esencial contar con un sistema de clases online en el que confiar al 100% para evitar problemas tecnológicos y de conexión. En la distancia el engagement es más complicado así que resulta importante poder dejar en manos de profesionales los aspectos más técnicos para centrarse en interactuar y conectar al máximo con las personas que se encuentran al otro lado de la pantalla.

La pandemia ha obligado a profesionales de todos los sectores a reinventarse y a buscar alternativas en entornos desconocidos y ha puesto de manifiesto la importancia de la digitalización. Es por ello por lo que contar con un buen software como el que BEWE.io ofrece a sus clientes, se convierte en una medida clave en centros de fitness, ya que permitirá automatizar procesos, llevar un control más exhaustivo y centrarse en lo verdaderamente importante: ofrecer lo mejor del centro a los clientes respetando las normas y cumpliendo con las medidas de seguridad.

Datos de contacto:

Ana

91 411 58 68

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Madrid](#) [Entretenimiento](#) [Software](#) [Otros deportes](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>