

A dimly lit Pilates studio with several women in athletic wear. One woman in the foreground is lying on a reformer, while others are standing or sitting nearby. The overall atmosphere is professional and focused.

PILATES CON CUATRO "P"
PILATES PARA PROFESIONALES Y
COMO TRIUNFAR EN EL
MERCADO DE TRABAJO

Alves pilates
BY VOLL PILATES GROUP

Se llegastes a este “ebook”, probablemente eres Educador Físico, Kinesiólogo, profesor de Danza o del área del movimiento humano y quieres saber cómo triunfar en el mercado laboral, conseguir clientes y, a lo mejor, montar su estudio de Pilates.



¡Bienvenido!

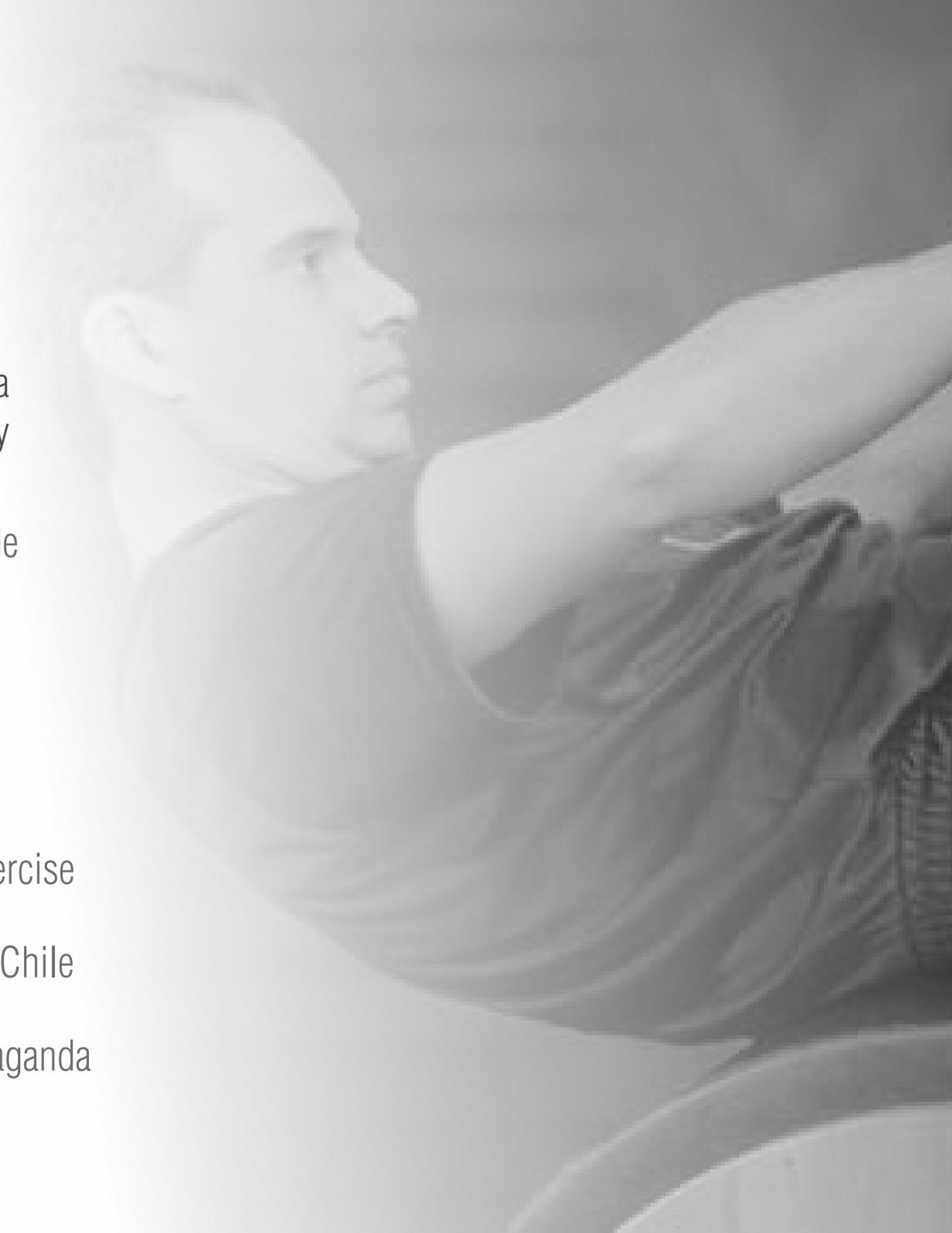
Todos sabemos el “boom” que el Pilates presenta en el mercado de trabajo, pues toda la población ya se ha dado cuenta que la técnica promueve el bien estar físico y mental, a través de la calidad de movimientos ejecutados. Muchas patologías pueden ser tratadas con esta metodología y de igual forma tenemos la posibilidad de entrenar a nuestros clientes para que puedan mantenerse activos y sanos.

El Autor

Sandro Alves

Congresista Internacional, y buscando siempre la excelencia en Pilates, posee los siguientes títulos y cargos directivos:

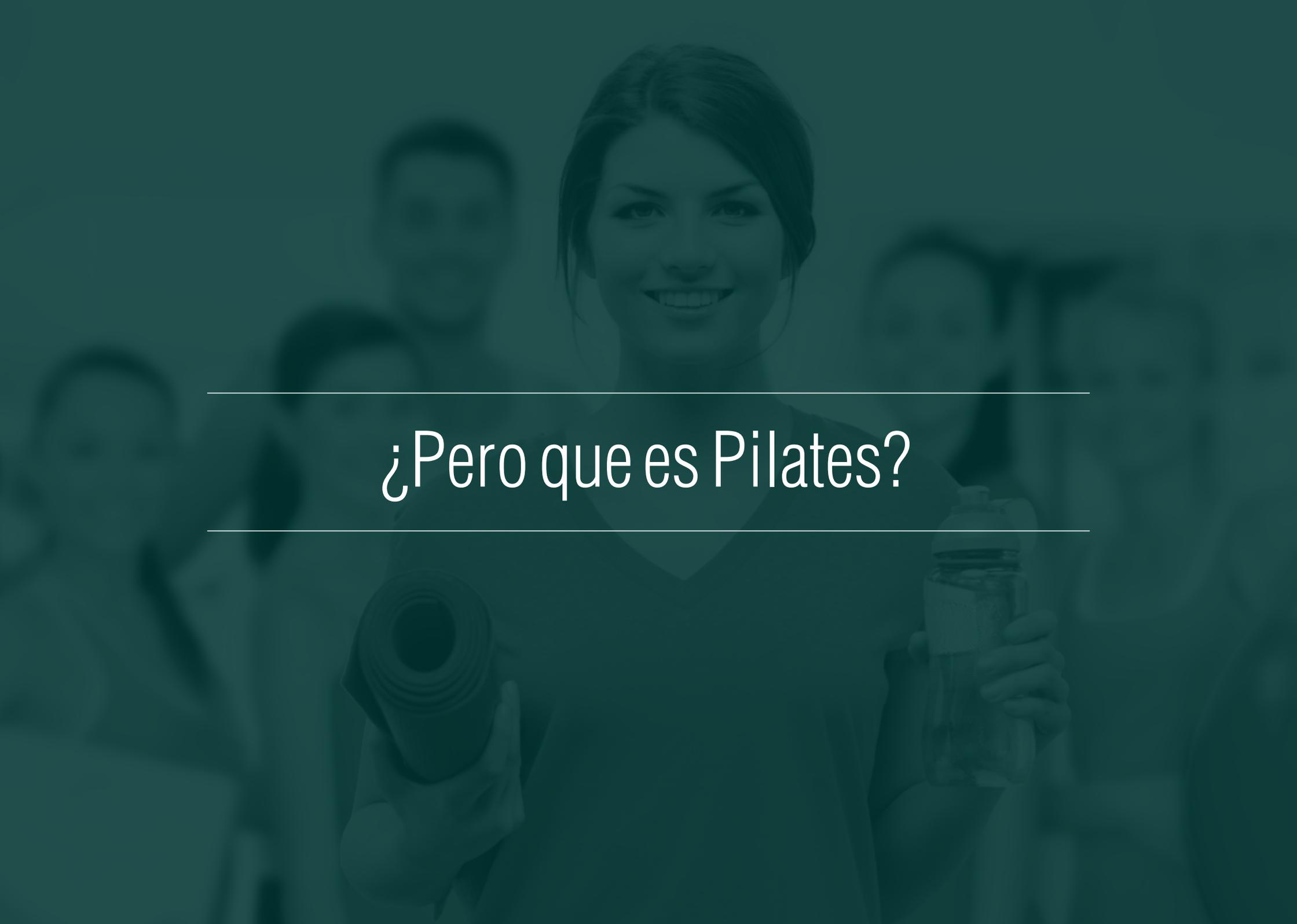
- Segunda Generación Master Teacher directa de Joseph Pilates - Lolita Disciples
- Director Alves Pilates
- Director Internacional Voll Pilates Group
- Director Sociedad Chilena de Pilates
- P.M.A.® Certified Pilates Teacher
- P.M.A.® Certified Registry Schools. U.S.A.
- Registrado en USREPS, U.S.A. Registry of exercise profesional™
- Director Cursos X-tability Chile y Suspensus Chile
- Título Superior Personal Trainer
- Título Superior Marketing, Publicidad y Propaganda



SUMÁRIO

¿Pero que es Pilates?.....	01
¿Que diferencia mi diploma de otras escuelas de Pilates?.....	03
¿Cuáles son mis opciones de trabajo?.....	06
¿Terminé mi curso de Pilates y me titulé? Y ahora, como me presento ante la sociedad?.....	11
¿Qué debo saber para hacer mi marketing personal?.....	16
¿En cuánto tiempo recupero mis ganancias invertidas?.....	19
Las 4 “P” de Pilates.....	21

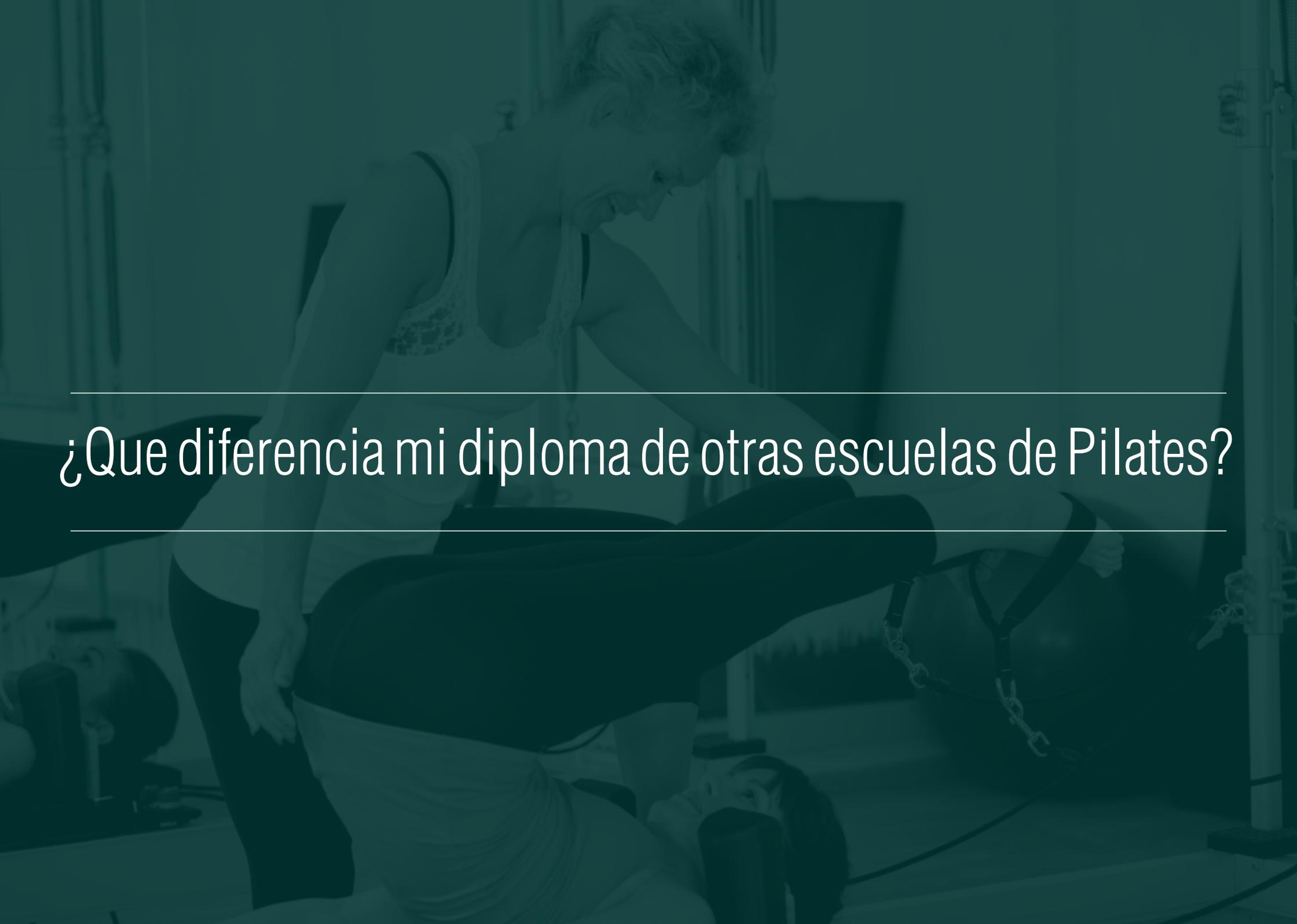
Deseamos una excelente lectura.

A smiling woman with dark hair, wearing a dark top, is the central focus. She is holding a rolled-up mat in her left hand and a clear water bottle in her right hand. The background is a blurred group of people, suggesting a fitness or Pilates class. The entire image has a dark teal overlay.

¿Pero que es Pilates?



Resumidamente podríamos definir Pilates como ejercicios creados por Joseph Pilates, ya sea en el piso (colchoneta) o en aparatos contruidos por el propio creador de la metodología, donde podrás incorporar los principios de la técnica e integrar cuerpo, mente y espíritu.

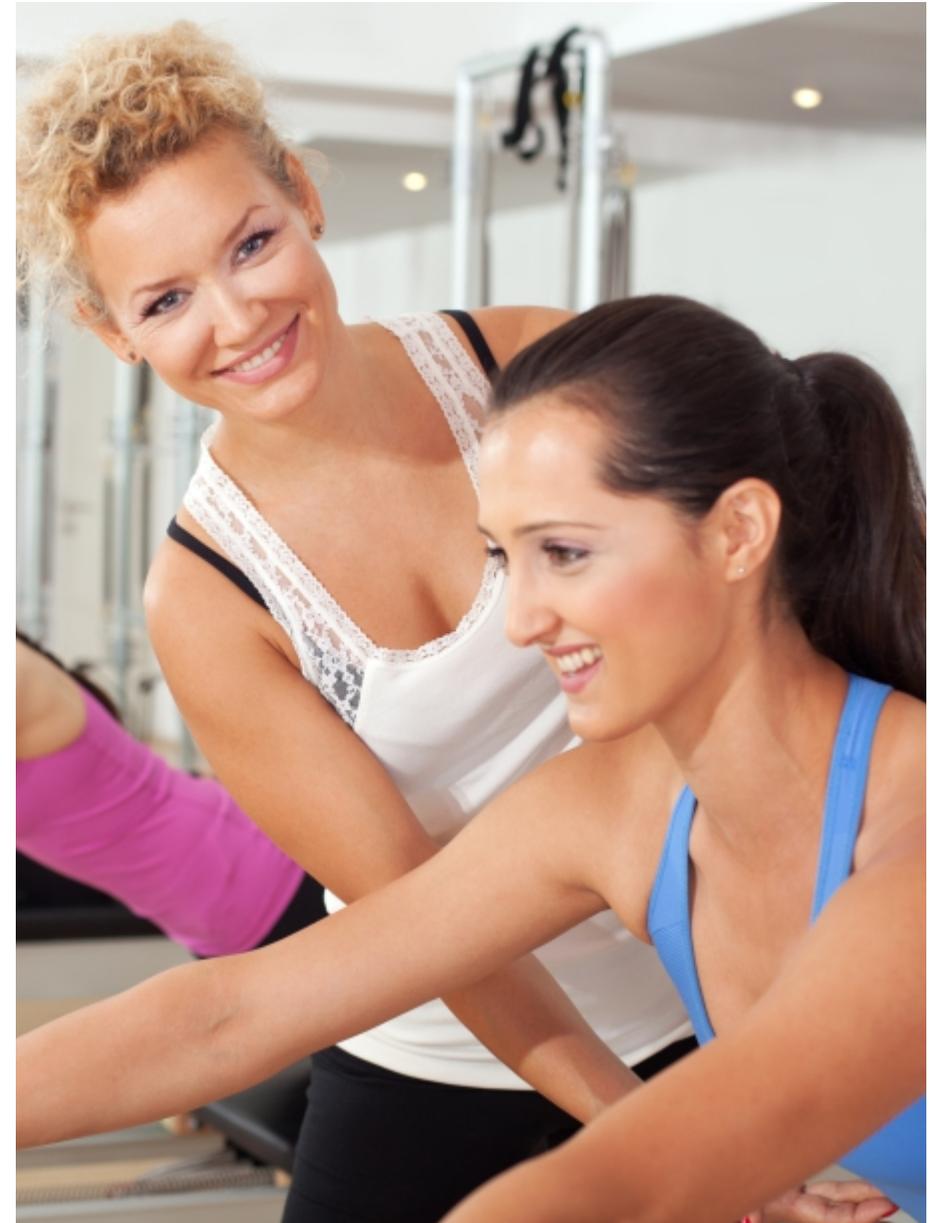
A Pilates instructor in a white tank top and black leggings is assisting a student in a Pilates studio. The instructor is leaning over the student, who is lying on a mat, and is holding a black resistance band. The background shows a Pilates studio with various equipment and a window with curtains. The text is overlaid on the image, framed by two horizontal white lines.

¿Que diferencia mi diploma de otras escuelas de Pilates?



El primer paso que debe dar el profesional o estudiante de disciplinas relacionadas al movimiento humano al entrar en el mundo de Pilates, es saber cuál es la diferencia entre su escuela y otras escuelas, y el peso que tendrá su diploma en el mercado. Existen muchos “websites” para ver escuelas internacionales y, entre otros, indicamos el “website” de **la PMA (Pilates Method Alliance)** donde podemos ver, escuelas reconocidas internacionalmente, según los países del mundo.

www.pilatesmethodalliance.org

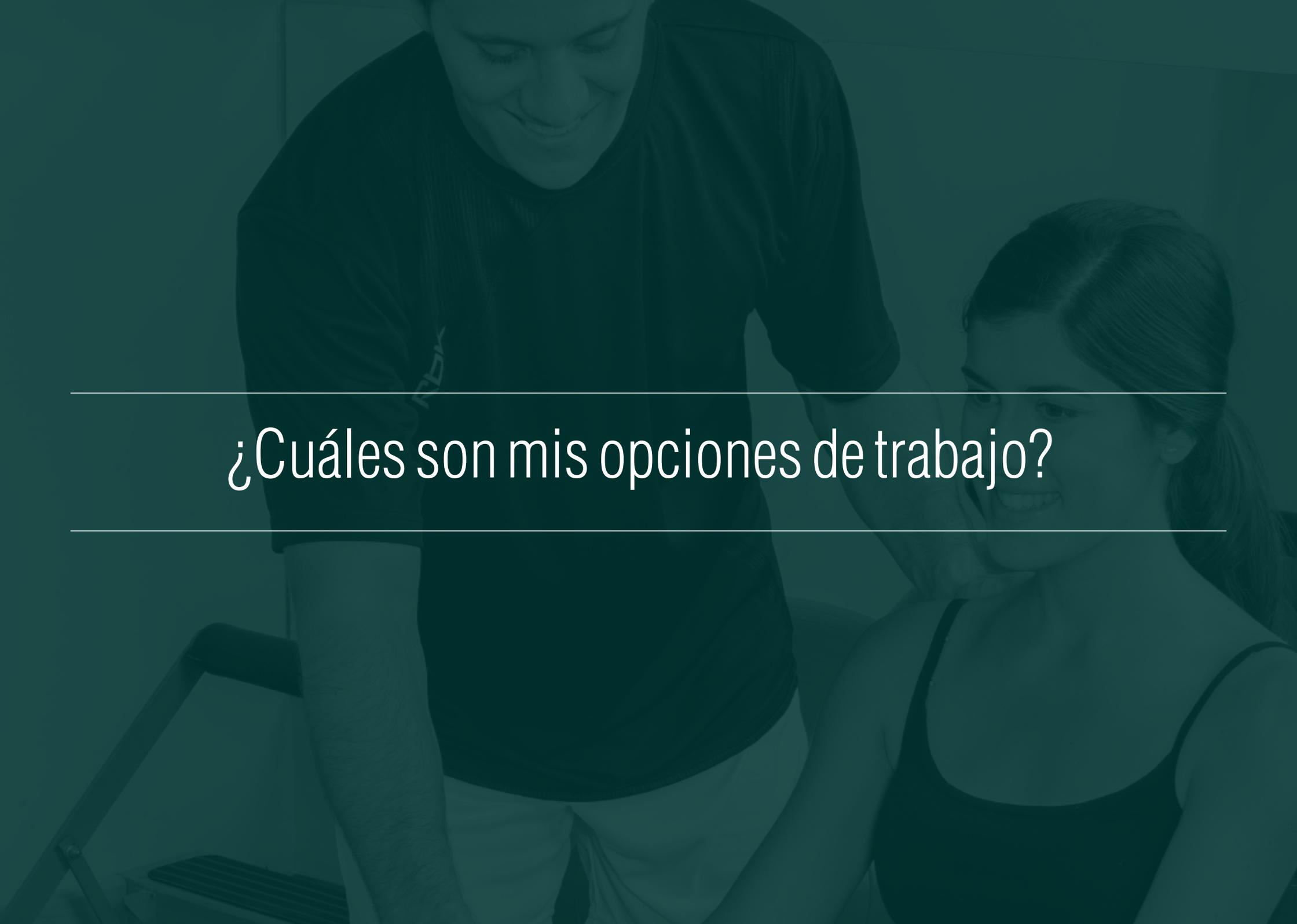




Es muy importante que vea las escuelas que tienen reconocimiento internacional en este directorio, y saber si su escuela está reconocida en el país que quieres estudiar. Muchas escuelas están reconocidas en un país pero no en otro.

Ejemplo: Alves Pilates (www.alvespilates.cl) está reconocida en Chile y Brasil, pero no está reconocida en Japón.

Otro factor de mucha importancia es ver si su escuela ofrece **práctica internacional**: conocer otros estudios, en otras ciudades y otros países es algo que le dará una experiencia increíble en su carrera profesional.

A man and a woman are looking at a laptop screen together. The man is standing and leaning over the woman, who is sitting. They both appear to be smiling and engaged in a collaborative activity. The image is overlaid with a dark teal color and a white text box.

¿Cuáles son mis opciones de trabajo?

Lo primero que debemos saber antes de decidir por este camino es si quieres ser dependiente y trabajar para alguna empresa o si quieres ser independiente. Una vez terminado el curso, existen diversas opciones de trabajo; seleccionamos algunas:

a) Trabajar haciendo clases personalizadas a grupos, clases individuales y a domicilio.

Aquí lo principal es saber qué servicio vas a ofrecer (clases grupales o individuales), que implementos llevarás a tus clases como material de trabajo (colchonetas, bandas elásticas, mini “balls”, etc.), cuanto es el valor/hora de clase y la ubicación geográfica que vas cubrir.





b) Trabajar en gimnasios o estudios de Pilates.

En muchos gimnasios hay clases de Pilates Mat (colchonetas) y generalmente el “target” o público que tienes en mente como potenciales clientes, es menos segmentado. Generalmente son personas que quieren mejorar su salud en general.

Recomendamos hacer las clases en colchonetas primeramente y diversificarlas con el tiempo, a través del uso de accesorios (bandas elásticas, mini “balls”, etc.). El instructor de Pilates Mat tiene que dominar el repertorio de ejercicios en colchoneta a la perfección, para siempre atraer a sus clientes a clases diversificadas. El profesor que conozca la técnica original de ejercicios de Pilates en Mat (colchonetas) y la técnica contemporánea al mismo tiempo, llevará ventaja sobre los demás profesionales.



En **estudios de Pilates** el “target” cambia y ahora nos deparamos con un público selecto que quiere ejercitarse igualmente con máquinas de Pilates y busca un estudio porque prefiere clases más personalizadas, o por alguna patología que quiere tratarse.

Si visualizas que ese es el camino a seguir, su objetivo será conocer integralmente el método Pilates, tendrás que hacer un excelente curso de formación para trabajar con ejercicios en “Mat” (colchoneta) y “Studio” (Maquinas de Pilates) y estar al tanto de los cursos de perfeccionamiento anuales que podrás hacer, porque hay que mantenerse a la vanguardia siempre y el conocimiento, en Pilates es vasto e ilimitado.

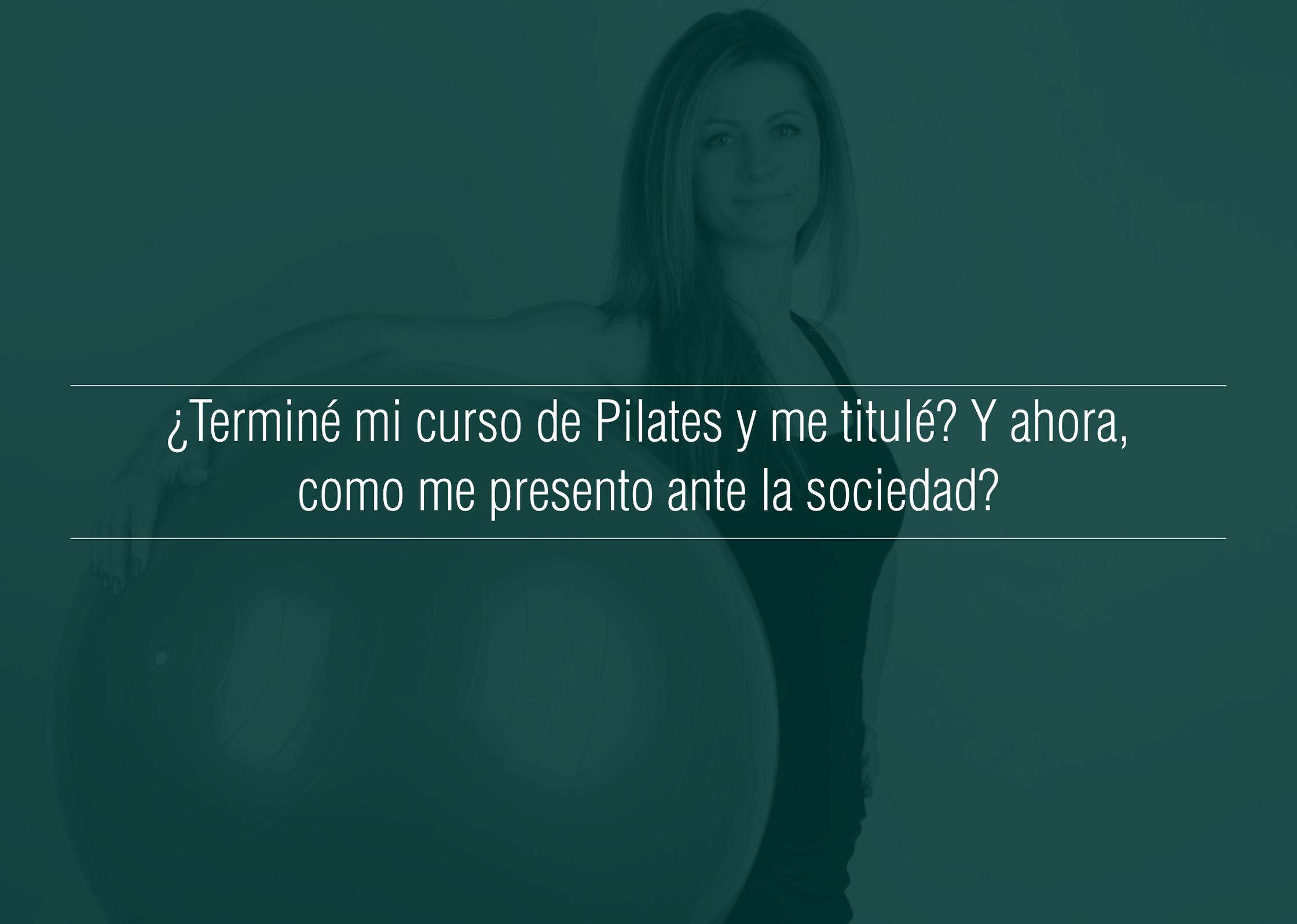
c) Montar su propio estudio.

Si ya decidisteis que tienes los recursos para entrar en este negocio, ve hacia adelante!

Existen, aproximadamente casi 60.000 estudios de Pilates, solamente en Sudamérica, y estos números aumentan aún más debido a que la población busca mejorar su calidad de vida.

La mayoría de los estudios tienen un 50% de clientes que están haciendo clases por muchos años y son fieles a determinado estudio.





¿Terminé mi curso de Pilates y me titulé? Y ahora,
como me presento ante la sociedad?



A) Si trabajas dependiente

Si eliges trabajar en un estudio de Pilates o gimnasio, tendrás el apoyo de una empresa y capacitaciones permanentes. Muchas veces los profesionales prefieren trabajar en una empresa que aporte estabilidad y con la cual se identifiquen.

A1) Si elijo trabajar en un estudio de Pilates:

Los grandes millonarios del mundo dicen que si eres joven, debes trabajar en una micro empresa nueva, donde aprendas diversas funciones. Tienes que hacer clases, llamar a tus alumnos para saber cómo están y porque faltaron a determinada clase, y hacer más actividades que solamente una clase. Probablemente ayudar a publicitar tus clases lo máximo posible, obligando a que empieces a conocer como trabajar su marketing personal. Aprenderás mucho en un estudio de Pilates.



A2) Si elijo trabajar en un gimnasio o empresa grande.

Si tomas esta elección tendrás que hacer alguna labor específica, como solamente las clases de Pilates, por ejemplo. Por ser una empresa más grande, a veces se pierde un poco el contacto personal con los jefes pero en cambio hay expectativa que ganes proyección a futuro.



B) Si trabajas independiente:

Si eliges trabajar como independiente, sin tener un jefe directo, debes tener en cuenta una serie de factores y podemos dividir en 2 posibilidades:

B1) Si haces clases personalizadas individuales o a grupos:

Si haces clases personalizadas no hay que temer a las distancias si quieres vencer en el mercado. No debes abarcar solamente la cercanía geográfica donde resides, tienes que ir a otras comunas y barrios para hacer Tus primeros clientes, hasta que poseas una clientela fija y así poder empezar a pensar en hacer clases más cerca de donde resides, o de donde elegistes para ser la comuna o barrio geográfico establecido.

Con el tiempo eso podrá ser una realidad. Ya no perderás tanto tiempo entre una clase y otra. Tu agenda estará repleta de clases, con menos tiempo de acercamiento entre una clase y otra.



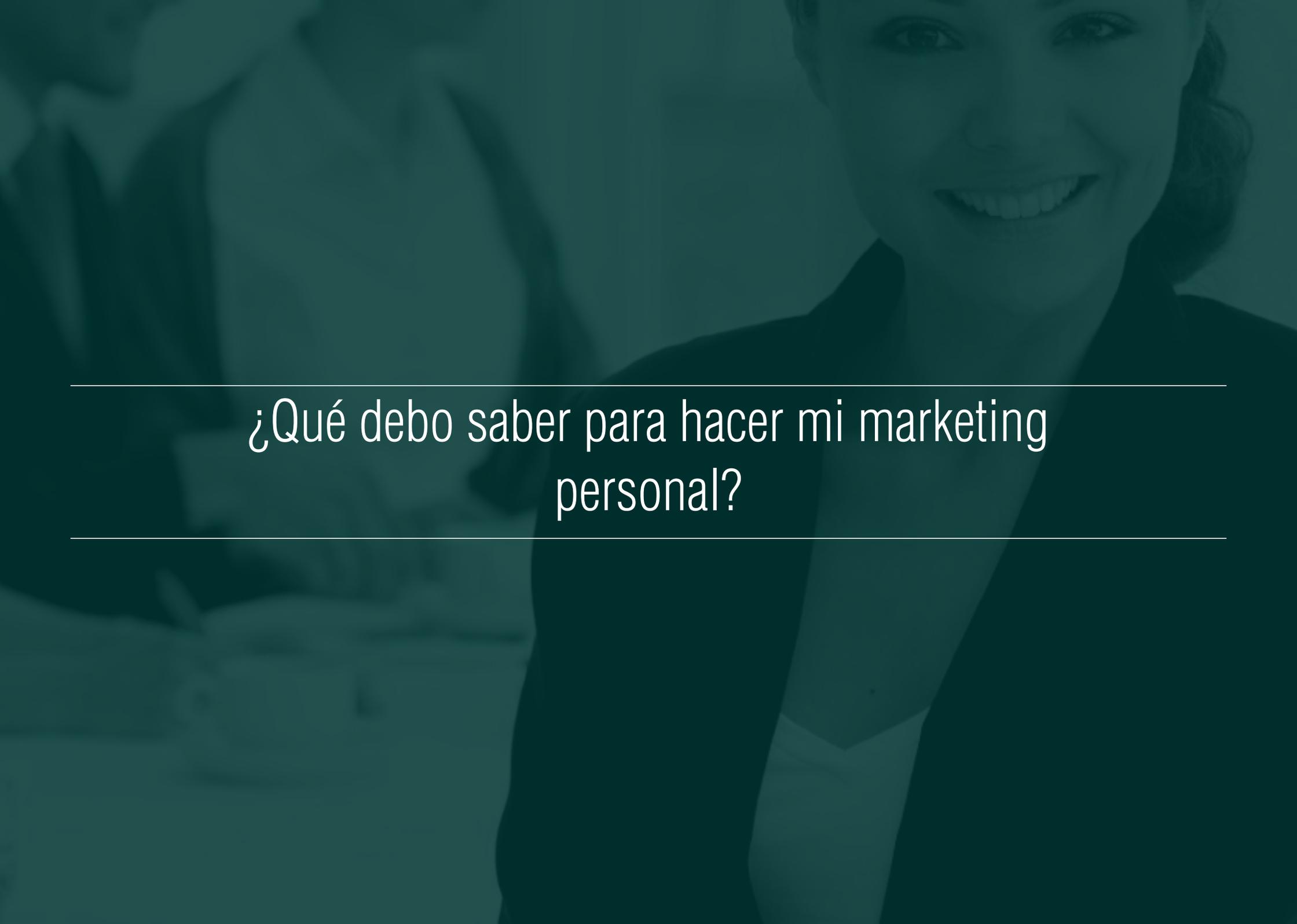


B2) Si montas su estudio

Si decides por ser un micro empresario y montar su propio negocio debes llevar en cuenta, entre otros, algunos factores:

- > No tendrás jefes.
- > Tu negocio puede empezar a tener lucro entre 1 mes y 2 años.
- > Tendrás que saber lidiar con personas y agudizar su lado de Recursos Humanos.
- > Deberás tener un excelente contador.

Montar un negocio es para personas independientes, que no temen arriesgarse. ¡Si eres así, adelante! Entrarás a un grupo selecto de profesionales y empresarios que tienen convicción en lo que hacen. Hay que recordar que la persistencia, el “timing” correcto de hacer las cosas en el momento preciso, exacto, y el “feeling”, son las claves de cualquier negocio. Hay que saber cuándo desviarse del camino y cuando mantenerse en el camino del éxito!



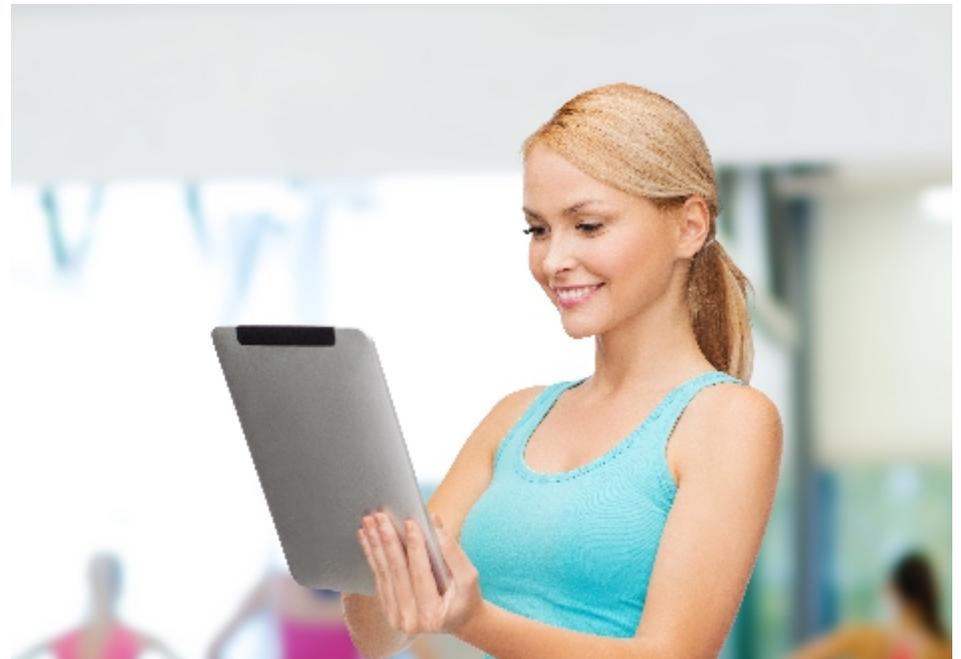
¿Qué debo saber para hacer mi marketing personal?

¿Aquí está el secreto del éxito de muchos grandes profesionales del área y que no te habían contado! Lo quieres saber?

Lo primero de todo es hacer “marketing boca a boca”. Avisar a todos que eres un profesional del área y que pueden hacer clases contigo. Sea en el propio gimnasio (si trabajas de forma dependiente) o entre sus conocidos.

En seguida tienes que utilizar redes sociales: Facebook, Twitter, Instagram y muchas otras redes sociales gratuitas pueden ayudarte a conseguir los clientes que necesitas. Propagar no solamente el hecho de que haces clases de Pilates, pero igualmente quienes son los que pueden beneficiarse con esta técnica y publicidad de los beneficios que esta metodología puede ofrecer a sus futuros clientes. Lo mejor es que puedes compartir noticias como esta, por sus redes sociales, de forma gratuita.

Ejemplo: en el Facebook de Alves Pilates (<https://www.facebook.com/estudio.alves.pilates/>), tenemos publicidades mensuales con títulos como “Quien tiene dolor de espalda debe hacer Pilates” o “Deportistas y tercera edad deben hacer Pilates”! Basta con poner su nombre, arriba del texto de la publicación y hacer click el botón de compartir publicidad para que tus futuros clientes sepan que el Pilates es una metodología que trae demasiados beneficios.





El tercer paso es empezar a invertir en sí mismo:

Hacer tarjetas de presentación, carteles y “flyers” (volantes) es una gran forma de auto promocionarse. Hay que dejar este material de propaganda en los negocios vecinos del área geográfica en la cual decidiste trabajar. Debes tener un celular o teléfono de contacto y un email.

Si optaste por abrir un estudio de Pilates, es muy importante, tener un letrero llamativo delante de su negocio, con un teléfono de contacto.



¿En cuánto tiempo recupero mis ganancias
invertidas?



Lo principal que tienes que saber es en cuanto tiempo recuperarás sus ganancias invertidas en el curso de formación en Pilates y en tu estrategia de propaganda...tienes que saber que todo depende de tu “timing”.

Recuperación del valor invertido en mi curso de formación:

Si haces clases particulares, trabajas para un estudio o quieres montar tu propio negocio, hay que empezar a conseguir los clientes desde antes: apenas empieces a hacer un curso de formación en Pilates, deja que todos sepan que estás estudiando, no esperes a tener su diploma para establecer contacto con sus futuros clientes. Si sigues este consejo y los anteriores, ya podrás salir titulado y al menos con unos 8 clientes, lo que asegura que tu inversión estará recuperada.

Recuperación de la inversión en mi estudio:

Al comprar maquinas, arrendar un espacio, contratar a otros profesores para ayudarte y aún estar preparado para diversos gastos fijos y variables, es importante saber que la recuperación de tu inversión se realizará entre 3 meses y 2 años. Todo va a depender que conozca las famosas Cuatro “P” de Pilates, tan utilizadas en las publicidades y propagandas actuales.

A person is shown performing a Pilates exercise on a reformer machine. The person is leaning forward, holding the handles of the machine, and their feet are on the footbar. The background is a dark, teal-colored wall. The text "Las 4 'P' de Pilates" is centered over the image, flanked by two horizontal white lines.

Las 4 "P" de Pilates

Llegó la hora de conocer las cuatro “P” de marketing asociadas a Pilates

- > Producto
- > Precio
- > Punto de venta
- > Publicidad





Producto

Tienes que preguntarte...

¿Qué vendes exactamente? Si, lo sabemos, Pilates, pero la pregunta real es como lo vas a demostrar a sus clientes qué beneficios ofreces y que características definen tu producto o servicio...

¿Vas a trabajar con Pilates, clásico, contemporáneo y con accesorios?

Cuál es el diferencial del producto o servicio que ofreces en relación a la competencia?

Considera no solo el qué, sino el cómo: nombre de su centro, forma de entrega de su servicio, atención, tiempos, cantidad de empleados, etc.

¿Qué valor tiene lo que ofreces a tus clientes?

¿Cuánto vale algo similar en el mercado?

¿Tu producto o servicio va a ser exclusivo o económico?

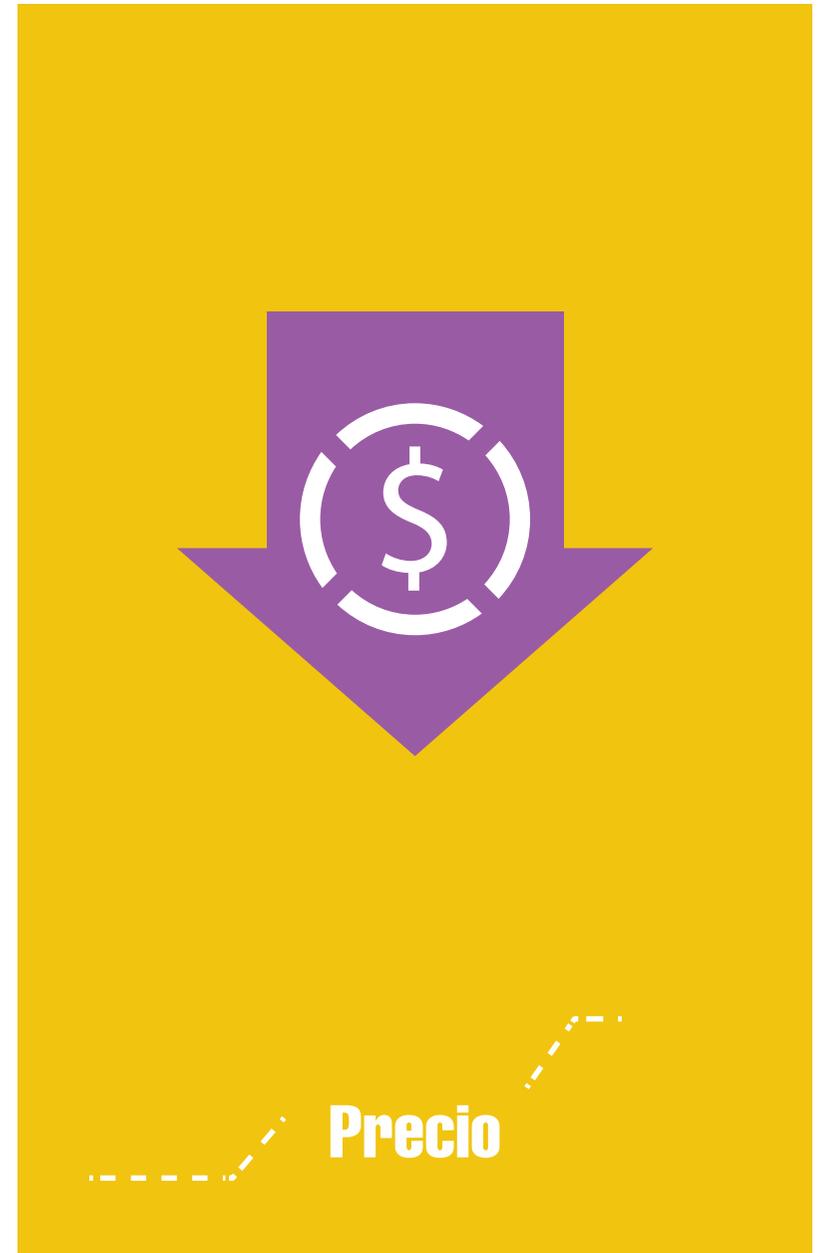
La fijación del precio de un producto o servicio no es solo el resultado de sus costos más la ganancia esperada, sino un complejo proceso que impacta en la imagen ante los clientes.

¿Cómo quieres vender tus clases de Pilates?

¿Con efectivo, tarjetas comerciales, cheques?

Debes pensar bien eso antes de definir el tema.

Recuerda que si bajas demasiado el precio, tus clases pueden ser reconocidas como un servicio de baja calidad y si subes demasiado los precios solamente tendrás una pequeña participación de mercado (clientes). Recomendamos que veas los precios de la competencia antes de decidir por el valor de su servicio.



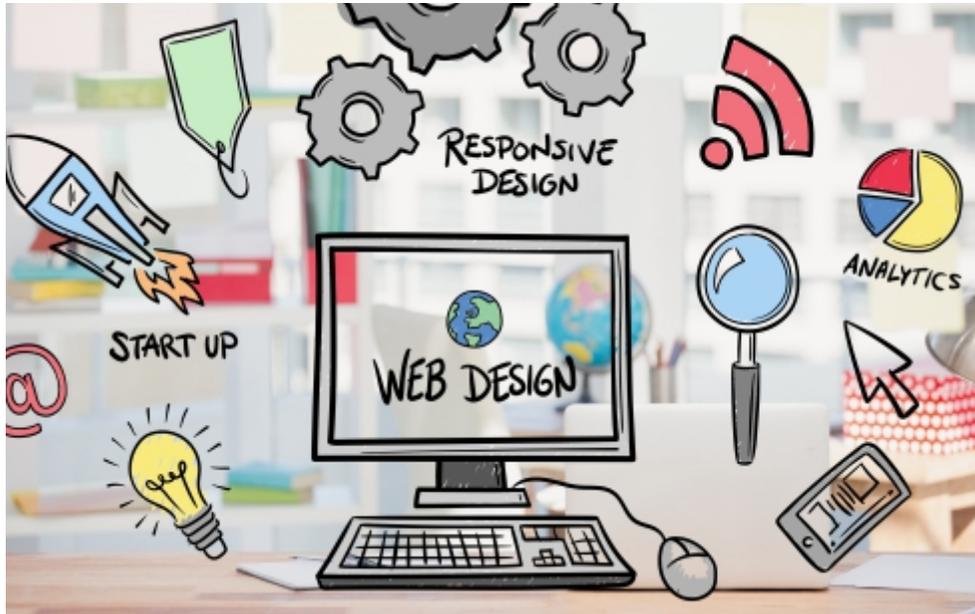
¿De qué forma vas a dar a conocer tu producto o servicio? ¿Dónde están tus clientes? De acuerdo a los medios que utilices, los mensajes que elijas y la inversión que realices, puedes alcanzar a distintos públicos. Hay que tener en cuenta formas de comunicación tradicionales, como los avisos, pero también las promociones y descuentos, y las campañas de fidelización.

Para que tengas en cuenta:

Internet:

Redes sociales: publicidad rápida y de corto plazo de tiempo, es para que la vean ahora. Mañana ya no estará esta publicidad que realizastes en redes sociales, o habrán “desaparecido” de su pantalla, visto que las publicaciones pasan rápidamente. Tienes que ser creativo para enganchar al futuro cliente, pero en el presente, en el aquí y ahora, para que entre en contacto inmediatamente contigo luego de hacer esta publicidad.





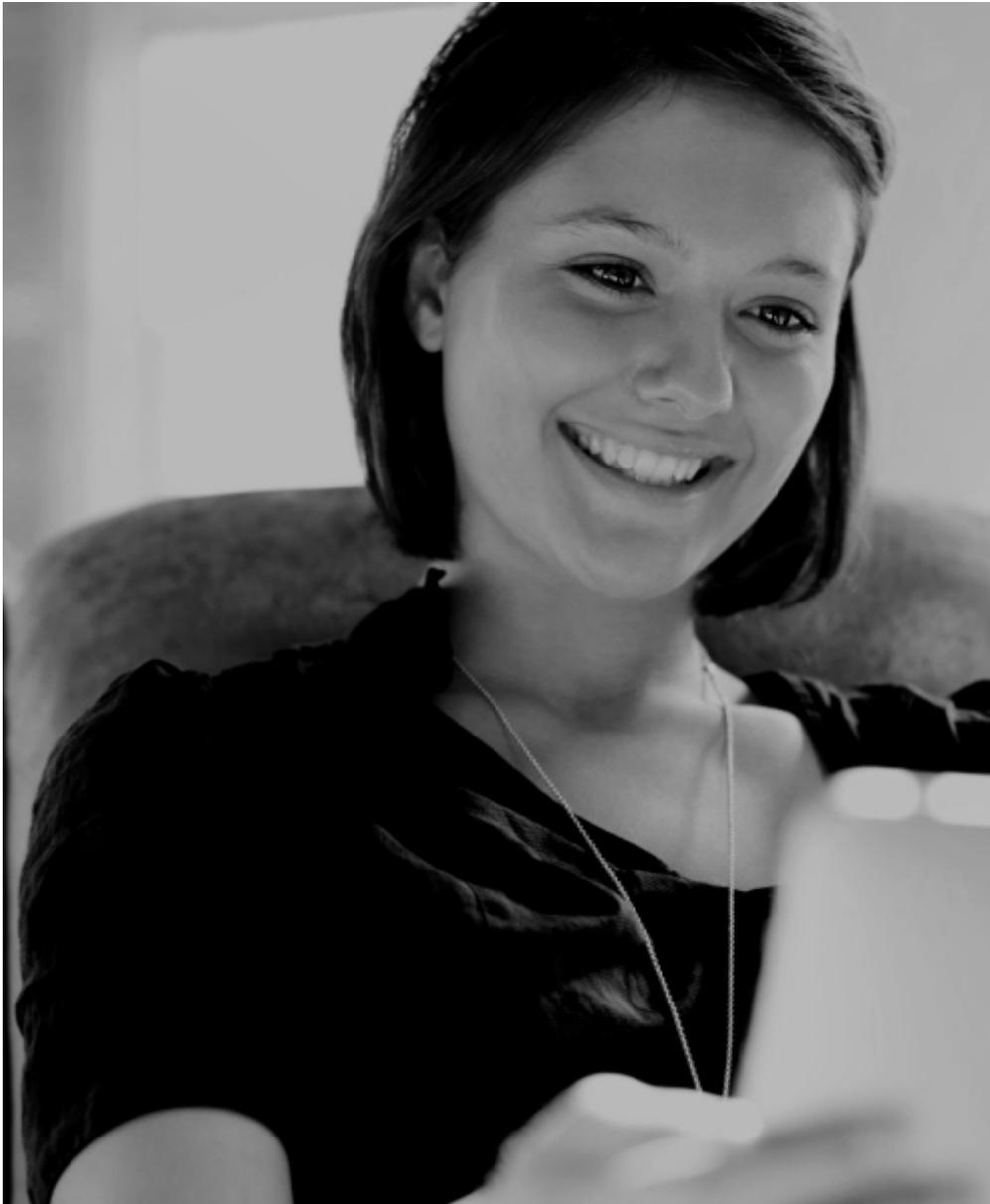
Registro en “websites” sociales:

Para los profesores y profesionales de Pilates es importante registrar su nombre en “websites” relacionados al tema. Muchos “websites” online, del mismo rubro, registran los profesores de Pilates y estudios. Entrar en www.google.com es el primer paso, pero llegando a este buscador van a encontrar diversas páginas “web” de estudios de Pilates. Es una información dispersa. Lo mejor es buscar en un local específico, donde puedas elegir dónde, como, porque y cuando su cliente debe buscarlo.

La PMA (Pilates Method Alliance), igualmente, por ejemplo, contiene los nombres de los profesores más estudiosos y que están siempre perfeccionándose. Puedes buscarlos, por país, acá, en el “website” de la PMA (Pilates Method Alliance):

http://www.pilatesmethodalliance.org/i4a/member_directory/feSearchForm.cfm?directory_id=1&pageid=3595&showTitle=0&showDebugOutput=false&widgetPreview=0&page_version=

Es cierto que, para registrarte en este “website” debiste haber aprobado la prueba de la PMA, pero es allí donde encontrarás a los profesores más estudiosos y que están siempre perfeccionándose no solamente a nivel local, sino que también a nivel mundial.



No puedes registrarte en el “website” de la PMA? No hay problema.

Tenemos una excelente solución para ti:

Eres dueño de un estudio de Pilates?

Puedes registrarse (la mayoría de las veces gratuitamente) en “websites” de tu propio país y dar a conocer tu negocio. Los directorios más reconocidos actualmente, en habla hispana son:

Chile: www.pilatesweb.cl

España: <http://centrospilates.es/>

Existen muchísimos otros directorios, pero lo principal es que tienes que estar presente en todos los directorios que puedas inscribirte, para darte a conocer. Tampoco debemos olvidarnos de la presencia en LinkedIn (<https://cl.linkedin.com/>) , Google (<https://www.google.com>) y Facebook (www.facebook.com).



Medios impresos:

- Revistas: publicidad lenta y para ser realizada con largo plazo de tiempo. La revista es un medio impreso en lo cual la compras (o recibes gratuitamente), la llevas a la casa y ella se queda guardada por un buen tiempo. Puede ser que el futuro cliente solamente vea su publicidad en algunos meses más.
- Diarios: publicidad rápida, para personas adultas y mayores, con objetivo a corto plazo. Muchas personas leen el diario pero la mayoría de los lectores botan a la basura su diario hasta el día siguiente en el que lo leyeron. Tienes que ser creativo para enganchar su público y saber en qué sector del diario vas a publicar.
- Volantes: Publicidad de retorno moderado y debe ser realizada en los sectores prójimos de su ubicación geográfica elegida.
- Tarjetas: medio rápido de vinculación de la información, que puede agilizar la compra de su servicio por impulso inmediato.

Punto de venta



Si te decides por montar un estudio el punto de venta es clave. Según su localización podremos decir mucho del tipo de público que lo frecuentará. Generalmente su público será de personas que viven cerca o que pasan por su punto comercial todos los días.

Las definiciones sobre canal de ventas y formas de comercialización igualmente impactan en tu negocio. Si puedes invertir en venta directa, vendedores, venta online (generalmente por sistemas como Webpay, Pay Pal o similares) y franquicias comerciales, son opciones que puedes evaluar y que implican distintos acercamientos de los clientes a su punto de venta.

Es muy importante saber que todos estos pasos y referencias te ayudarán a vencer en el mercado de trabajo pero que hay que analizar profundamente y, al mismo tiempo rápidamente, todas las decisiones que debes tomar, una vez que te decidas a poner su plan de negocios, (que es también su plan de vida), en práctica.

Deseamos mucho éxito y prosperidad en su camino.



Alves pilates

BY VOLL PILATES GROUP

Este ebook es producido por Alves Pilates, empresa de formación, capacitación y actualización de profesionales de Sudamérica.

Que es Alves Pilates?

Es la escuela de Pilates más grande de Chile, con más de 300 estudiantes que van, anualmente, a sus módulos de formación. Posee el apoyo de diversas entidades y organizaciones que respaldan y fomentan la calidad de vida y la excelente practica del método Pilates.

Más detalles pueden ser consultados en sus “web sites”:

www.alvespilates.cl
www.alvespilates.com.br