Análisis de mercado

Cada gimnasio tiene su propia propuesta de valor:

* Estructura de Membresía
* Programas Especializados
* Ambiente y Estilo
* Servicios Adicionales
* Innovación y Tendencias
* Precios y Flexibilidad
* Conocer la opinión y necesidades del usuario es clave para mejorar el servicio de atención al cliente en el gimnasio. Para ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional, es fundamental conocer a los usuarios. El personal debe estar atento a las preocupaciones, preguntas y comentarios para poder realizar cambios con respecto al tipo de servicio y producto.
* Bodytech tiene una gran oportunidad en el servicio nutricional orientado al cliente, es importante resaltar este servicio para que el cliente se sienta importante dentro de la labor que realiza en el gimnasio.
* Establecer a través de la opinión del cliente sus horarios de preferencia y como ofrecer una mejor experiencia.