

# VENDED MALDITOS BENDITOS

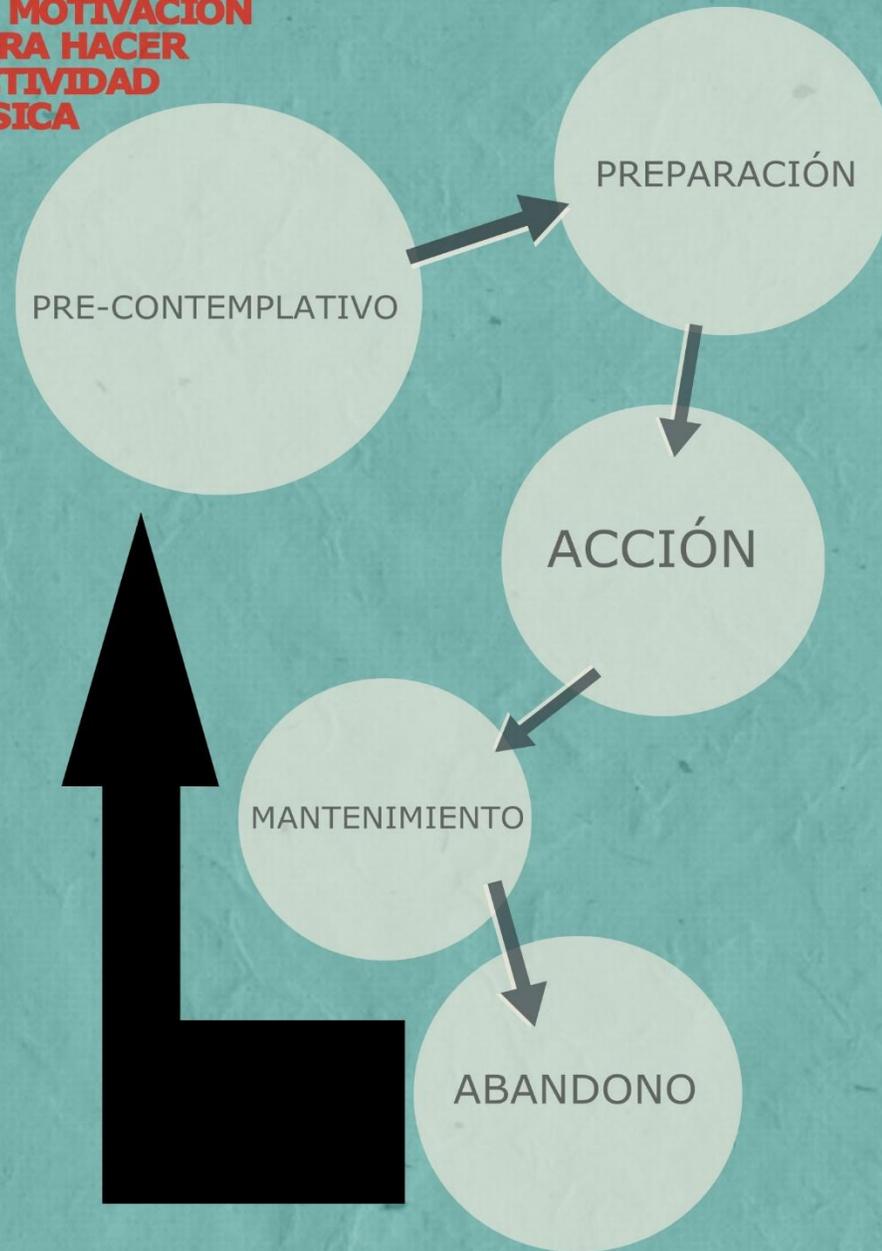
## Un paseo por las emociones

Chano  
Jiménez 

# EL NUEVO CONSUMIDOR DE FITNESS

- 30% DE MOTIVACIÓN INTRÍNSECA
  - CONVENIENCIA EN INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTOS
  - PRECIO
- 70% DE MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA
  - SOBRE INFORMADOS CON INFRA CONOCIMIENTO
  - NECESITAN SEDUCCIÓN
  - MOTIVACIÓN MUY VOLÁTIL

**PROCESO DE  
MADURACIÓN DE  
LA MOTIVACIÓN  
PARA HACER  
ACTIVIDAD  
FÍSICA**



# NEUROCOMUNICACIÓN

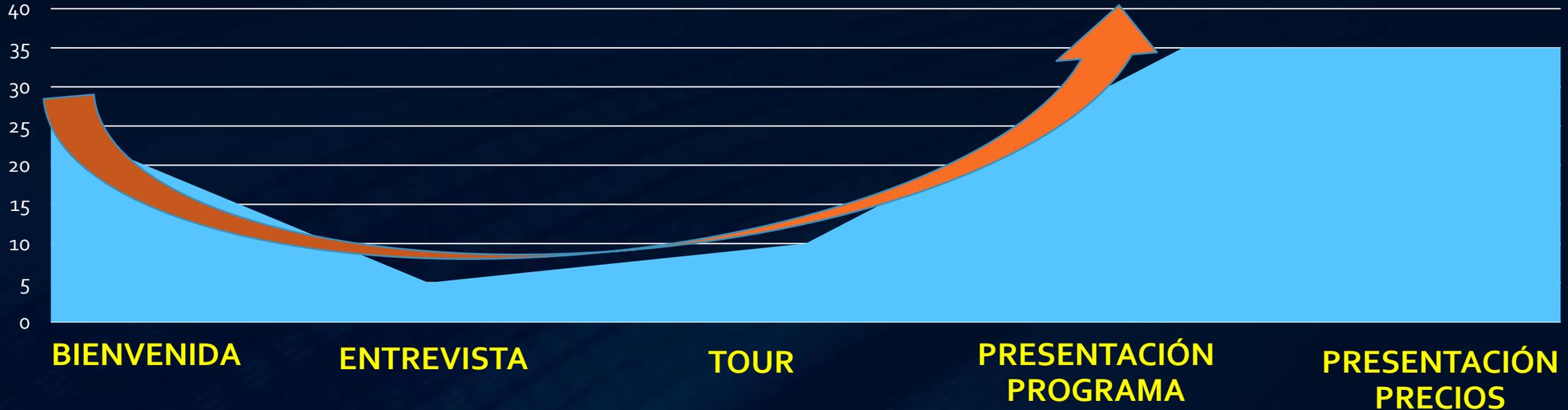
- Entender el cerebro: Reptiliano , Límbico y Neocortex
- Generar Emoción...Wow!!
- Seducir
- Diseño
- Madurar: Inbound Marketing
- **Impactar!!!**



# LA TRAVESÍA EMOCIONAL

El cierre de la venta depende de lograr un estado emocional concreto en el interesado

Nivel de Positividad



BIENVENIDA

ENTREVISTA

TOUR

PRESENTACIÓN  
PROGRAMA

PRESENTACIÓN  
PRECIOS

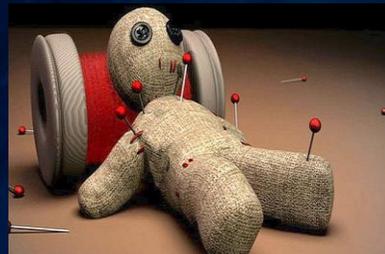
EMPATÍA  
CONFIANZA

PUNTO  
DOLOR

ESPERANZA

ILUSIÓN

DESEO



# La Línea del tiempo para cambiar de cuerpo

---

## ¿Un año?

Las transformaciones de tu cuerpo incluyen apetito, tamaño de tu estómago, piel, secreciones hormonales, reloj circadiano y transformaciones celulares que se consolidan tras un año con tu nuevo estilo de vida.

## Estos son los pasos



**1er mes**

12 entrenamientos para adquirir el hábito



**2º mes**

Mejoras fisiológicas y Funcionales



**3er mes**

Mejoras estéticas perceptibles



**4º al 6º mes**

Continúan las mejoras de todo tipo



**7º al 12º mes**

Consolidación de Resultados



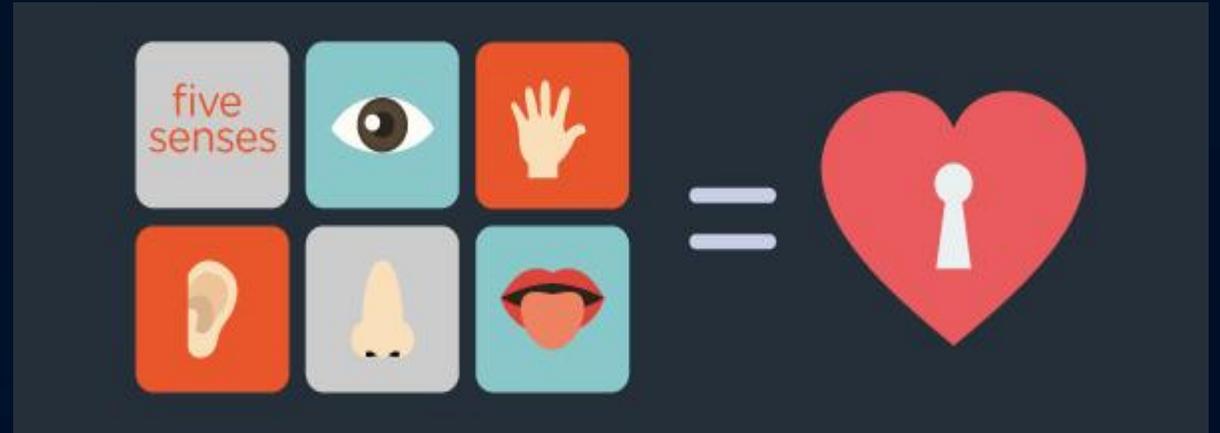
**Congratulations !**

Compromiso es igual a resultados

Chano  
Jiménez

---

# MARKETING DE EXPERIENCIAS



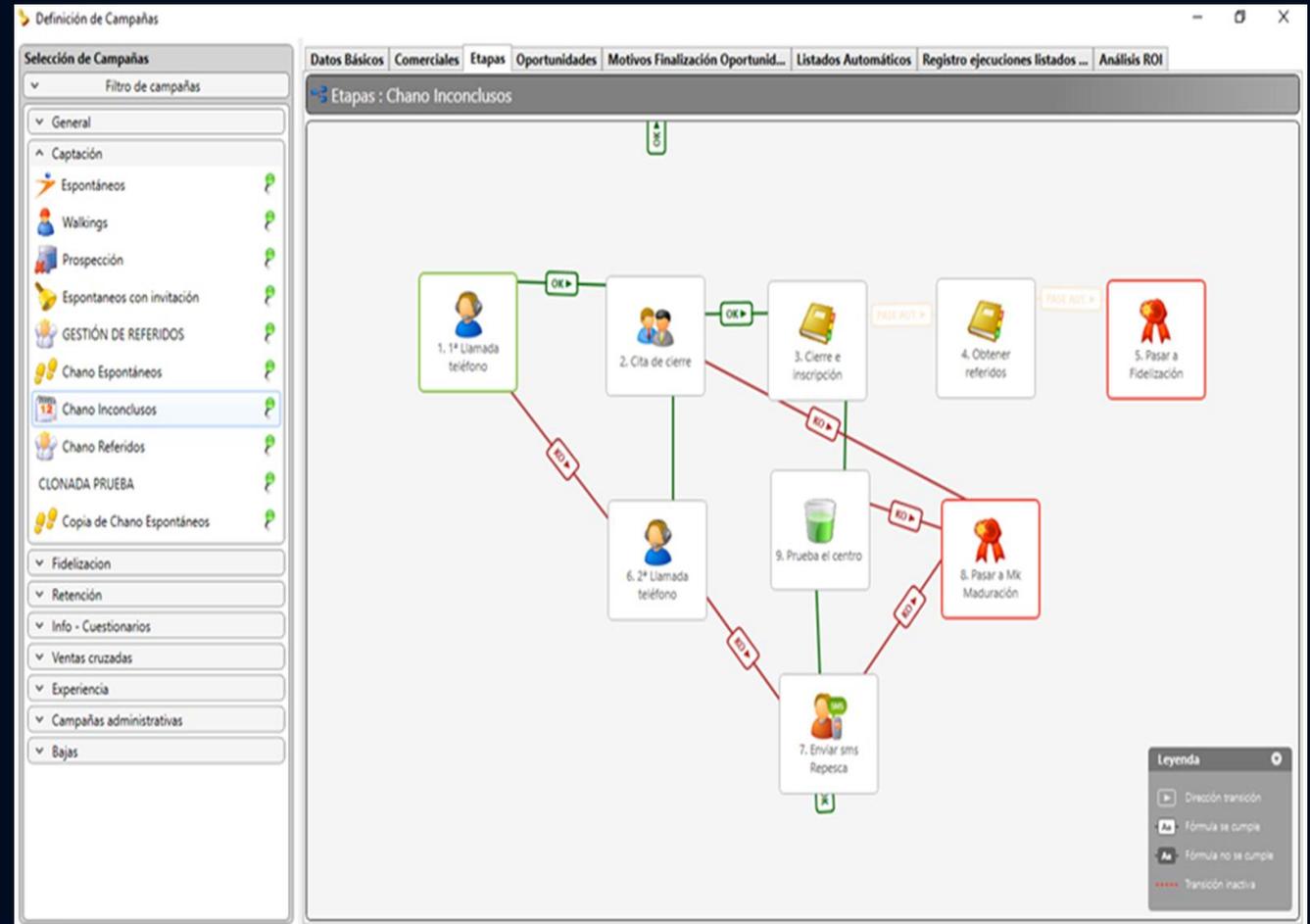
- **DifferenT!**

- **Easy**

- **Funny!!**

# SISTEMATIZAR

- Procesos
- Procedimientos
- Protocolos
- CRM



“Solo hay dos funciones en la empresa:  
iNNOVACIÓN y mARKETING” Peter Drucker

[www.chanojimenez.com](http://www.chanojimenez.com)

[info@chanojimenez.com](mailto:info@chanojimenez.com)

Chano  
Jiménez 