

Guía Simple: Club de Recompensas (FitCoins) + Referidos

¿Qué es?

Un sistema para que los clientes ganen puntos (FitCoins) entrenando, renovando o invitando amigos, y luego los cambien por premios.

Club de recompensas: retiene (fidelización de clientes actuales)

Referidos: atrae (capta nuevos usuarios)

Configuraciones:

Club de recompensas:

[Parte 1](#)

[Parte 2](#)

Referidos:

[VER](#)

1. ¿Por qué sirven ambos programas?

- Los referidos traen clientes más baratos que la publicidad.
- Los FitCoins hacen que la gente se quede más tiempo y gaste más.
- Con marcas aliadas (restaurantes, suplementos, etc.) el cliente siente más valor sin que gastemos mucho.

2. Objetivos claros

- Bajar el costo de captar clientes en un 30%.
- Aumentar la retención (que se queden más tiempo) en +20%.
- Conseguir al menos 10 alianzas con marcas en 3 meses.
- Que 20–30% de los referidos se conviertan en clientes.

3. Club de Recompensas (FitCoins)

Cada acción suma FitCoins:

- Traer un amigo que visite la sucursal → 10 FitCoins.
- Renovar antes de tiempo → 15 FitCoins.
- Ir al gym (check-in control de acceso) → 2 FitCoins.
- Asistir 3 veces por semana (check-in control de acceso) → 10 FitCoins.
- Antigüedad (6 meses) → 150 FitCoins.

Ejemplo: 500 FitCoins = 1 batido de proteína en la cafetería

Catálogo de premios: batidos, descuentos, meses gratis, spa, etc.

4. Programa de Referidos

- Cada cliente tiene un link desde la app (FITI o Personalizada) o desde el área del cliente iniciando sesión en las páginas de EVO.
- Cuando un amigo se registra o compra: al que lo refirió le pueden dar FitCoins.

Ejemplo:

- ✓ Si el referido visita la sucursal, el cliente que lo refirió se lleva: 10 FitCoins.
- ✓ Si el referido se convierte en cliente, el cliente que lo refirió se lleva: 120 FitCoins.

5. Aliados Comerciales

Conseguir marcas que den premios (batidos, descuentos, productos, experiencias).

La marca gana visibilidad en nuestra app, redes y centro deportivo.

Pitch (estructurarlo):

“Hola, tenemos X clientes activos con un ticket medio de \$\$\$ y estamos impulsando un programa de recompensas. ¿Les interesa dar cupones o muestras y ganar visibilidad? Podríamos probar con 10 cupones, a cambio, la marca gana visibilidad en nuestra app, redes y centro deportivo.

6. Comunicación a Clientes

Mensajes cortos y claros:

- ✓ “Entrena, gana FitCoins y cámbialos por premios.”
- ✓ “Trae a un amigo y los dos ganan.”
- ✓ “Renueva antes y recibe FitCoins.”

7. Lanzamiento (8 semanas)

- ✓ Semana 0. Preparar reglas, catálogo y aliados.
- ✓ Semana 1. Configurar todo en EVO.
- ✓ Semana 2. Hacer prueba piloto en 1 sucursal.
- ✓ Semana 3. Cerrar alianzas iniciales.
- ✓ Semana 4. Lanzamiento interno.
- ✓ Semana 5-6. Campaña pública con flyers, posts y app.
- ✓ Semana 7-8. Medir resultados y escalar.

8. Reglas Anti-Fraude

- ✓ Pedir cédula/teléfono en canjes grandes.
- ✓ Limitar número de canjes al mes.
- ✓ Revisar cuentas sospechosas.
- ✓ Tener términos y condiciones claros.

9. Ejemplo de ROI

- Referido trae un cliente = ganamos \$100.
- Le damos \$50 en FitCoins.
- Si se queda 6 meses (\$600), la inversión vale la pena.

10. Ideas de campañas

- Mes del amigo: referidos valen doble.
- Reto 30 días: premio a los más constantes.
- Semana de sampling: marcas regalan cupones extra.

11. Materiales gráficos de referencia. (Ejemplo creado por ChatGPT)

SÉ PARTE DEL CLUB DE RECOMPENSAS

ALIANZA PARA MARCAS LOCALES



¿QUÉ ES EL CLUB DE RECOMPENSAS?

- Los clientes acumulan FITCOINS por asistir al gimnasio, renovar o referir
- Pueden canjearlos por beneficios dentro y fuera del gimnasio

CÓMO PARTICIPA TU MARCA



QUÉ GANA TU MARCA?

- Presencia en la app y redes sociales
- Nuevos clientes sin costo de publicidad
- Exclusividad por categoría
- Reporte mensual de resultados

ENTRENA, SUMA PUNTOS Y CANJÉALOS EN TU MISMO GIMNASIO

MÁS ENTRENO,
MÁS RECOMPENSAS



CLASE
PERSONALIZADA



ACCESO
GRUPAL



MES
GRATIS



PRODUCTOS

REWARDS



CLASE
PERSONALIZADA



CLASE
GRUPAL



RUTINA
PERSONALIZADA



PRODUCTOS



PROMPT PARA IA:

Flyer Club de Recompensas – Beneficios Internos

Ejemplo: rutina personalizada, clase grupal, descuentos en planes.

Prompt:

A promotional digital graphic design flyer for a fitness rewards program.

On the left side, list three benefits: "Rutina personalizada", "Clase grupal",

"Descuento en planes". On the right side, show a vibrant illustration of

a gym client earning virtual coins (Fitcoins) with confetti effects.

Include the EVO logo at the bottom. Style: modern, clean, motivational,

fitness-oriented. Use Spanish text. Bright colors (purple, orange, white).

Typography bold and easy to read.



ACUMULA FITCOINS

¿Qué necesito hacer para ganar Fitcoins?

- Referir a un amigo - 15
- Asistir a clase grupal - 5
- Renovar un mes antes - 10
- Visitar 3 veces en la semana - 10
- Llevar 6 meses como cliente - 20
- Ingresar por primera vez - 10
- Renovar tras un tiempo - 6

CANJEA TUS PUNTOS

150	Sandwich Pollo + Aguacate	Delifresh
180	Lavado Basico	CAVAClean
250	Combo Zumos	Vita Juice
300	Corte de Cabello	Salon Eshlo

evo



MÁS ENTRENO, MÁS RECOMPENSAS

ACUMULA FITCOINS Y CANJÉALOS POR PREMIOS

 150 FITCOINS Sandwich Pollo + Aguacate	 250 FITCOINS Combo Zumos	 300 FITCOINS Corte de Cabello
--	---	---

PROMPT ALIANZAS EXTERNAS

1. Pueden enviar las imágenes anteriores de referencia con el siguiente prompt.
2. Generate the following in a single graphic design:

A promotional digital poster for a fitness rewards club with external brand partnerships.

Show a gym client exchanging virtual coins (Fitcoins) for benefits like:

"10% descuento en Restaurante FITFOOD", "Sesión gratuita en Spa Relax", "Proteína gratis en SupleMax". Use fictional brand logos.

Design layout: rewards listed clearly on the left, happy client illustration on the right.

Include EVO logo at the bottom. Colors: purple + green + orange.

Spanish text, modern fitness marketing style.

A promotional graphic design poster showing a reward catalog for a fitness club.

Display 4 reward items with icons: "Descuento en mensualidad – 300 FC",

"Clase personalizada – 150 FC", "Proteína en SupleMax – 250 FC",

"Entrada de cine – 100 FC".

Add Fitcoin coin icons next to each reward. A 3D digital icon of a shiny gold coin with the letters "FC" in the center,

symbolizing Fitcoins. Add sparkles and glow effect.

Modern flat/3D hybrid style, for use in fitness marketing designs.

Modern and clean catalog layout, Spanish text, EVO logo included.

Colors: purple, yellow, white. Motivational, fitness-oriented style.

Y con base a lo anterior, yo ya le daba ordenes de reajustar, añadir, etc., y le mandaba logos, imágenes adicionales, etc.

OTROS PROMPT ADICIONALES:

A digital promotional poster for a fitness reward program combining internal and external benefits.

Left column: "Rutina personalizada", "Clase grupal", "10% en Restaurante FITFOOD",

"Sesión de spa Relax". Right side: dynamic illustration of gym clients receiving rewards

with Fitcoins icons floating. EVO logo at bottom.

Spanish text only. Clean, vibrant, fitness-focused style.

Use purple and orange as main colors, with gradients.

PROMPT FLYER PROGRAMA DE REFERIDOS:

A digital infographic-style flyer explaining a referral program for a fitness center.

Show 3 simple steps with icons: 1. "Invita a un amigo", 2. "Tu amigo se registra", 3. "Ganan beneficios". Use bright icons and arrows connecting each step.

Background: clean white with purple and orange accents. EVO logo at bottom.

Spanish text only. Friendly and motivating design.

IDEA CLIENTE REAL



12. Conclusiones para Dummies

1. El Club de Recompensas (FitCoins) es como un juego:
Los clientes acumulan puntos (FitCoins) cada vez que hacen algo positivo: ir al gym, renovar, invitar amigos, etc.
Luego cambian esos puntos por premios que ustedes definen (batidos, descuentos, clases, etc).
2. El Programa de Referidos es el truco más barato para conseguir clientes nuevos:
En vez de gastar en publicidad, los mismos clientes traen a sus amigos porque saben que **ambos ganan** algo (puntos, descuentos o regalos).
3. Marcas aliadas son un plus sin costo grande:
Negocios de comida, suplementos o servicios dan cupones/regalos.
Ellos ganan visibilidad y nosotros ofrecemos más premios sin gastar mucho.

4. Los beneficios son dobles:

Para el gimnasio: más clientes, menor costo de captación, clientes que se quedan más tiempo.

Para el cliente: entrenar se siente más valioso porque siempre hay recompensas.

5. La clave está en hacerlo simple y visible:

Que el cliente vea sus puntos en la app o en recepción.

Que los asesores repitan el mensaje: “Entrena, gana y cambia por premios.”

Poner carteles, QR y notificaciones para recordarlo.

6. Medir siempre para mejorar:

Cada mes revisar: cuántos referidos llegaron, cuántos se hicieron clientes, cuántos FitCoins se dieron y cuántos se canjearon.

Eso muestra si el programa realmente funciona.

7. Cuidarse del fraude:

Validar identidad en premios grandes, limitar canjes y revisar cuentas sospechosas.

8. La estrategia funciona en ciclo:

Clientes actuales invitan → Llegan nuevos clientes.

Esos nuevos entrenan → ganan FitCoins → se quedan más tiempo.

Más permanencia + más referidos = crecimiento sostenido.

👉 En simple: **Si haces que entrenar y traer amigos de premios, el centro fitness gana clientes fieles, los clientes ganan beneficios y las marcas aliadas ganan visibilidad.** 🎉