

Conecta y (Neuro) Vende con el CRM de EVO.

Esto no es teoría.

Es un cambio de mentalidad.

Es EVO.

Cuando la mayoría de los dueños de gimnasios piensa en un CRM, piensan en una base de datos. Pero un CRM no es una agenda digital... es un mapa vivo de emociones, decisiones y momentos de tus clientes.

Cada nombre en el CRM representa una historia:

- Una persona que quiere sentirse más segura con su cuerpo.
- Alguien que necesita energía para seguir el ritmo de su vida.
- Un cliente que busca pertenecer a una comunidad que lo apoye.

La neuro venta nos dice que las personas no compran productos ni servicios, compran sensaciones, resuelven dolores y buscan placer, y que nuestro cerebro decide en segundos, ahorrando energía y evitando riesgos.

Entonces, conectar CRM + neuro ventas + EVO, es:

- Convertir datos fríos en conversaciones que despiertan el “sí” del cliente.
- No se trata de vender más, se trata de vender mejor, de forma más humana y efectiva.
- Dejar de perseguir clientes y empezar a atraerlos, porque sientes, entiendes y respondes a lo que realmente necesitan.

Compartimos algunos scripts para los diferentes módulos y automatizaciones en EVO:

NUESTRA PÁGINA DE CAMPAÑA (Configuraciones - Autoservicio - Campaña)

Para aprovechar al máximo el potencial de esta y todas las funciones, utilizaremos un lenguaje persuasivo para que la campaña no sea solo “informativa”, sino que despierte urgencia, curiosidad y emoción en quien la ve en el site o tótem.

Es clave, diseñes una estrategia potente de seguimiento.

En vez de “Free Pass” a secas, usa un título que active imagen mental o sensación:

- *“Descubre cómo se siente tu mejor versión... gratis”*
- *“Un día para volver a sentirte fuerte”*
- *“Prueba la energía que te estabas perdiendo”*
- *“Conquista tu primer logro en solo una clase”*

Es sumamente importante que convirtamos textos en experiencias 100% sensoriales. Que cuando tus clientes lo lean, conecten desde el sentir, descubrir, de la mano de lo visual, auditivo y sensitivo-somático.

En el campo **Descripción** de EVO, podemos meter micro-copy que siga la estructura **[Dolor] + [Deseo] + [Acción]**:

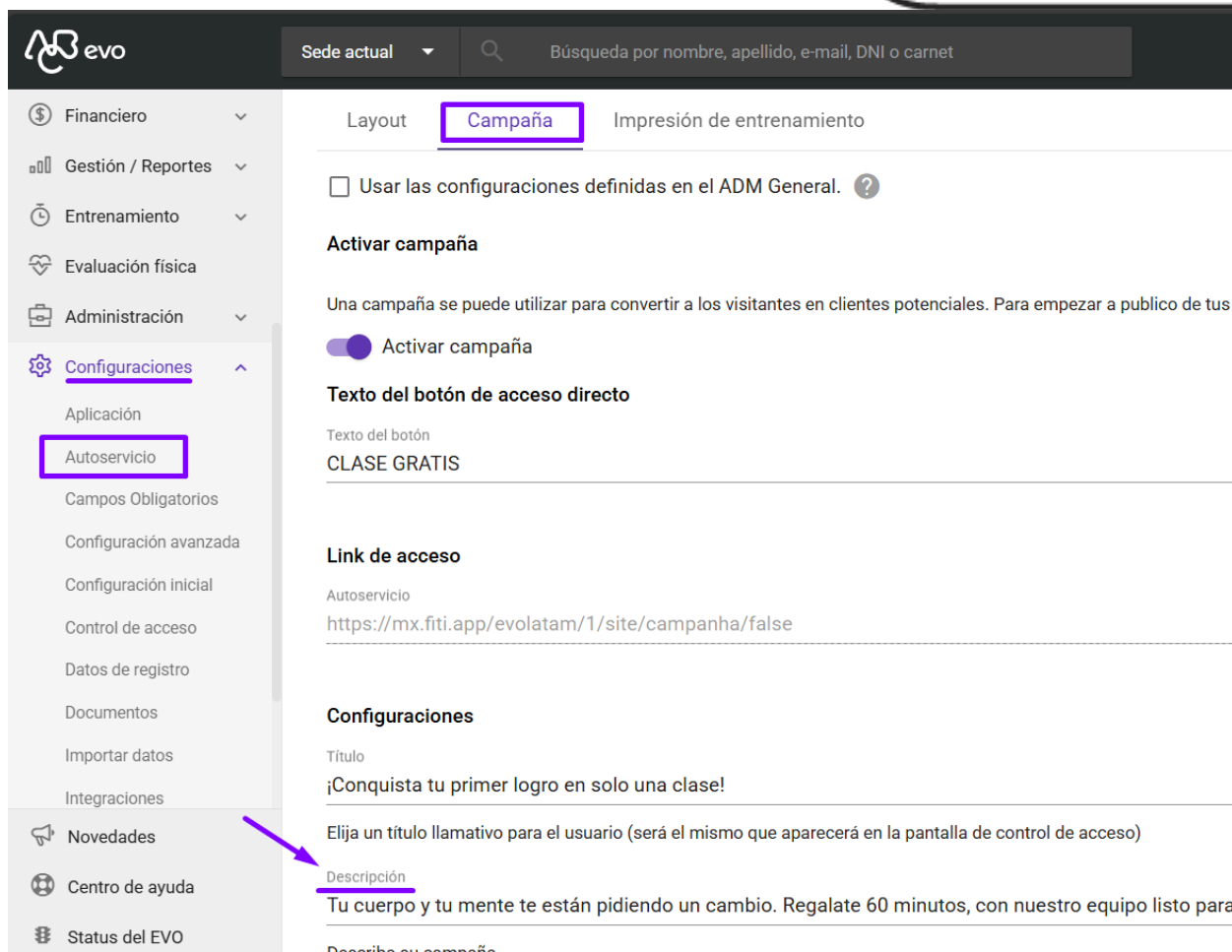
Ejemplo 1:

*“Si llevas tiempo pensando en empezar pero algo siempre te detiene, este es el momento exacto en que estás pensando: ¿Por qué no?
Prueba una clase especial, diseñada para que sientas la inspiración desde el primer minuto.*

Reclamá tu pase hoy mismo y da el primer paso hacia tu nueva energía.”

Ejemplo 2:

*“Tu cuerpo y tu mente te están pidiendo un cambio.
Regálate 60 minutos para ti, con nuestro equipo listo para guiarte.
Haz clic ahora, reserva tu lugar y comienza a escribir tu nueva historia.”*



AB evo

Sede actual

Búsqueda por nombre, apellido, e-mail, DNI o carnet

Layout **Campaña** Impresión de entrenamiento

☐ Usar las configuraciones definidas en el ADM General. ?

Activar campaña

Una campaña se puede utilizar para convertir a los visitantes en clientes potenciales. Para empezar a publico de tus ;

☒ Activar campaña

Texto del botón de acceso directo

Texto del botón
CLASE GRATIS

Link de acceso

Autoservicio
<https://mx.fiti.app/evolitam/1/site/campanha/false>

Configuraciones

Título
¡Conquista tu primer logro en solo una clase!

Elija un título llamativo para el usuario (será el mismo que aparecerá en la pantalla de control de acceso)

Descripción
Tu cuerpo y tu mente te están pidiendo un cambio. Regalate 60 minutos, con nuestro equipo listo para

Describe su campaña

Email de entrega del cupón (voucher):

En lugar de un email frío con el código, podemos mandar algo como:

Asunto: "Tu pase está listo... y tu transformación también"

Cuerpo:

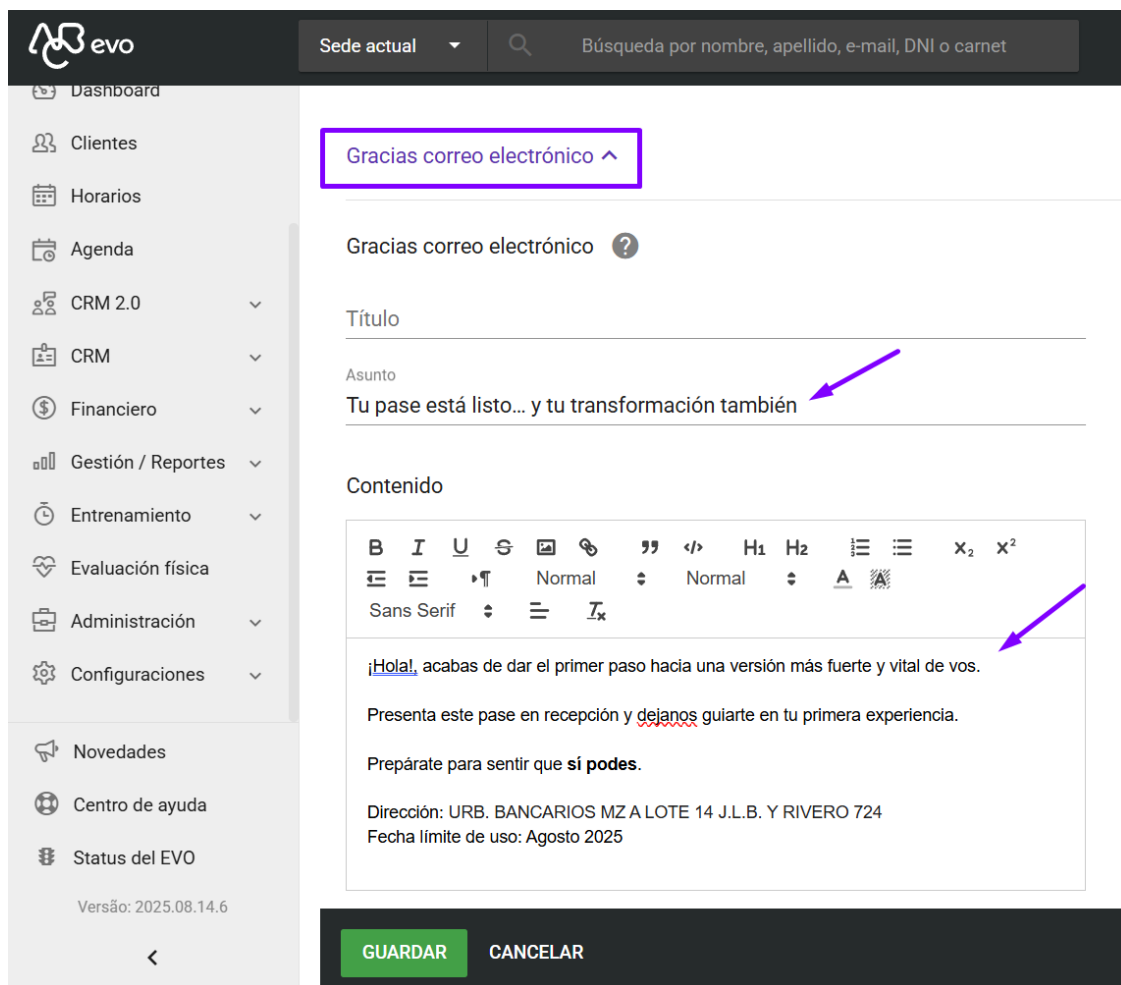
“Hola [Nombre], acabas de dar el primer paso hacia una versión más fuerte y vital de ti.

Presenta este pase en la recepción y déjanos guiarte en tu primera experiencia.

Prepárate para sentir que sí puedes.”

📍 Dirección: [Dirección del gimnasio]

📅 Fecha límite de uso: [Fecha]



The screenshot shows the AB evo CRM 2.0 interface. The left sidebar contains a menu with options: Dashboard, Clientes, Horarios, Agenda, CRM 2.0, CRM, Financiero, Gestión / Reportes, Entrenamiento, Evaluación física, Administración, Configuraciones, Novedades, Centro de ayuda, and Status del EVO. The main area displays the 'Gracias correo electrónico' form. The form has a title 'Gracias correo electrónico', a subject 'Tu pase está listo... y tu transformación también', and a content area with a rich text editor. The content area contains the text: '¡Hola!, acabas de dar el primer paso hacia una versión más fuerte y vital de vos. Presenta este pase en recepción y déjanos guiarte en tu primera experiencia. Prepárate para sentir que sí puedes. Dirección: URB. BANCARIOS MZA LOTE 14 J.L.B. Y RIVERO 724 Fecha límite de uso: Agosto 2025'. The form has a 'GUARDAR' button and a 'CANCELAR' button.

Seguimiento desde CRM 2.0 (Filtro de Prospectos - Cómo nos conoció - Campaña Site)

Sede actual

Búsqueda por nombre, apellido, e-mail, DNI o carnet

Segmentación

Cientes

Prospectos

Filtros de búsqueda

Todos 83

FAVORITO

Sin filtros favoritos

GUARDADO

Campaña

Campaña Site

CLASE AGENDADA

Prospectos campaña

PLANTILLAS

Aniversariantes

Todos

+ FILTRO

GUARDAR SEGMENTACIÓN

CO

Cómo nos conoció

Correo electrónico

		Fecha de registro
☐	Jay Sri Radhe Radhe	12/08/2025
☐	5052 OP TESTE TEST	07/07/2025
☐	5050 OP TESTE TEST	07/07/2025
☐	5030 OP TESTE TESTE	02/07/2025
☐	5026 OP TESTE TESTE	01/07/2025
☐	5025 OP TESTE TESTE	01/07/2025
☐	5024 OP TESTE 01/07 TESTE	01/07/2025
☐	5023 OP TESTE 01/07 TESTE	01/07/2025
☐	5022 OP TESTE TESTE	01/07/2025
☐	5021 OP	01/07/2025

Sede actual

Búsqueda por nombre, apellido, e-mail, DNI o carnet

Segmentación

Cientes

Prospectos

Filtros de búsqueda

Todos 83

FAVORITO

Sin filtros favoritos

GUARDADO

Campaña

Campaña Site

CLASE AGENDADA

Prospectos campaña

PLANTILLAS

Aniversariantes

Todos

Cómo nos conoció:

☐ CAMPAÑA SITE
☐ Convide
☐ evento
☐ facebook

APLICAR

GUARDAR SEGMENTACIÓN

Fecha de registro
12/08/2025
07/07/2025
07/07/2025
02/07/2025
01/07/2025
01/07/2025
01/07/2025
01/07/2025
01/07/2025
01/07/2025
01/07/2025

Día 1 - Previa a la visita:

Asunto: “¿Todo listo para tu primera experiencia?”

“Mañana es tu día para sentirte más fuerte y más inspirado. Te esperamos con todo listo.”

Día 3 - Si no asistió:

Asunto: “No dejes que esta oportunidad se enfríe”

“Tu pase sigue activo y reservado para ti. Ven esta semana y comienza a sentir la diferencia.”

Día 7 - Última llamada:

Asunto: “Cierra la semana con un cambio”

“Imagina cómo te sentirás en 30 días si empiezas hoy. Da el paso y hazlo realidad.”

Mensajes internos de EVO para el equipo.

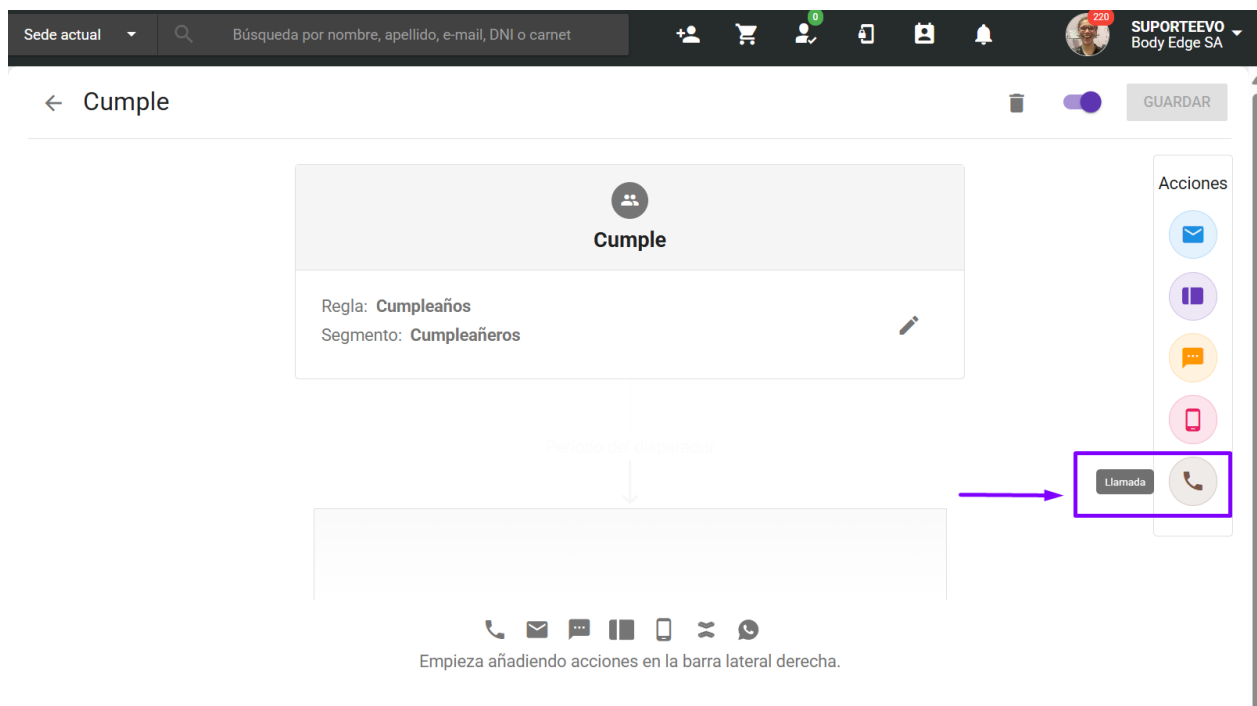
Podés también crear automatizaciones para tu equipo. Es fundamental su participación y compromiso en el seguimiento.

Configura en EVO que cuando entre un prospecto por campaña, el mensaje interno (observaciones) ya lleve un **script para el staff**:

“Cliente captado por campaña Free Pass: recibir con sonrisa, usar guion ‘Felicidades por tu decisión de comenzar’ + preguntar qué meta le gustaría lograr este mes.

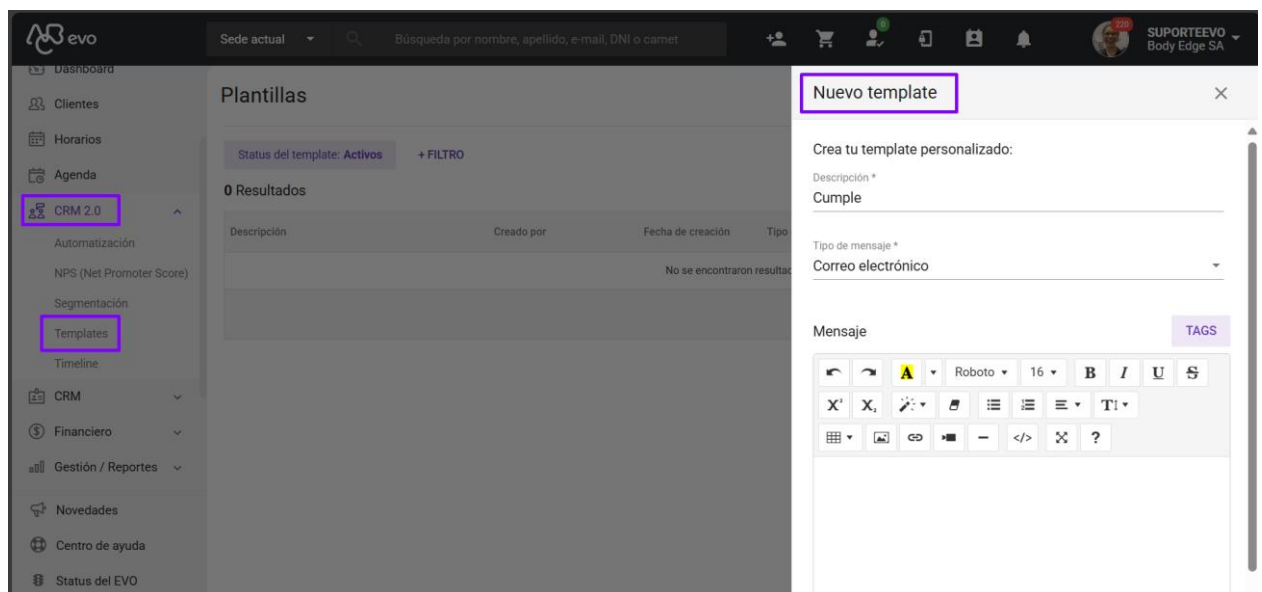
Anclar experiencia positiva en la primera clase.”

Esto asegura que **toda interacción sea consistente y persuasiva.**



The screenshot shows the EVO CRM interface. At the top, there's a navigation bar with a search bar and user profile. The main workspace displays a 'Cumple' (Birthday) card with details like 'Regla: Cumpleaños' and 'Segmento: Cumpleañeros'. A purple box highlights the 'Llamada' (Call) action in the right sidebar, with an arrow pointing to it from the main workspace.

Otro momento “wow” para tu cliente y perciba que realmente no es un número más en tu lista de clientes, es el **saludo de cumpleaños**. También lo puedes automatizar en el módulo CRM 2.0 - Automatización. Es importante que antes, diseñes un **template o plantilla**, en CRM 2.0 - Templates, para luego poder elegirla desde automatizaciones.



Te compartimos un ejemplo de script para un correo con la fórmula de neuro ventas:

Asunto: 🎉 Hoy celebramos contigo... y te damos un impulso extra 🎉

Cuerpo:

Hola [Nombre],

Hoy empieza un nuevo ciclo para ti... y queremos que sea más fácil, más inspirador y más tuyo que nunca.

✨ **Ahorro de energía:** Por eso, te hemos preparado un regalo que te acerca a tu meta sin complicaciones: **[beneficio/regalo]**. Solo tienes que venir y disfrutarlo.

⚡ **Placer:** Imagina cómo te sentirás dentro de 30 días viendo tu progreso, sintiéndote más fuerte, más ágil y con más energía para todo lo que amas hacer.

⚡ **Dolor (evitado):** No dejes que pase este año sintiendo que podrías haber hecho más por ti. Empieza ahora y convierte este cumpleaños en el punto de partida de tu versión más elevada.

📁 Sabemos lo importante que es para ti. Tu regalo te espera en recepción, en tu próxima visita.

¡Feliz cumpleaños y gracias por ser parte de nuestra comunidad!

[Nombre del gimnasio]

Donde cada día cuenta y cada logro se celebra.

Finalmente, queremos compartirte los principios de neuro venta y PNL aplicados al **NPS** de EVO.

Principios persuasivos que vamos a aplicar:

- **Neuro ventas:**
 - *Ahorro de energía:* encuesta rápida, un clic, sin esfuerzo.
 - *Dolor:* la oportunidad de mejorar tu experiencia depende de tu respuesta (evitar perder voz del cliente).
 - *Placer:* sentir que tu opinión influye y que eres parte de algo que crece día a día en nuestra tribu/comunidad.
- **PNL:**
 - Lenguaje sensorial (“imagina”, “siente”, “visualiza”).
 - Inclusión del cliente como protagonista (“tu opinión”, “tu experiencia”).
 - Anclaje positivo: respuesta = mejora de beneficios personales.

Vamos con un ejemplo:

Asunto: *“Tu experiencia importa... y queremos mejorarla contigo”*

Cuerpo del correo:

Hola [Nombre],

Queremos que cada momento en **[Nombre del gimnasio]** sea una experiencia que recuerdes con motivación y orgullo.

Por eso, hoy te pedimos **1 minuto** para compartarnos cómo te has sentido con nosotros. Tu respuesta no solo nos ayuda a mejorar, sino que **impacta directamente en lo que recibirás en tus próximas visitas**.

✧ *Un clic, una opinión, un cambio real.*

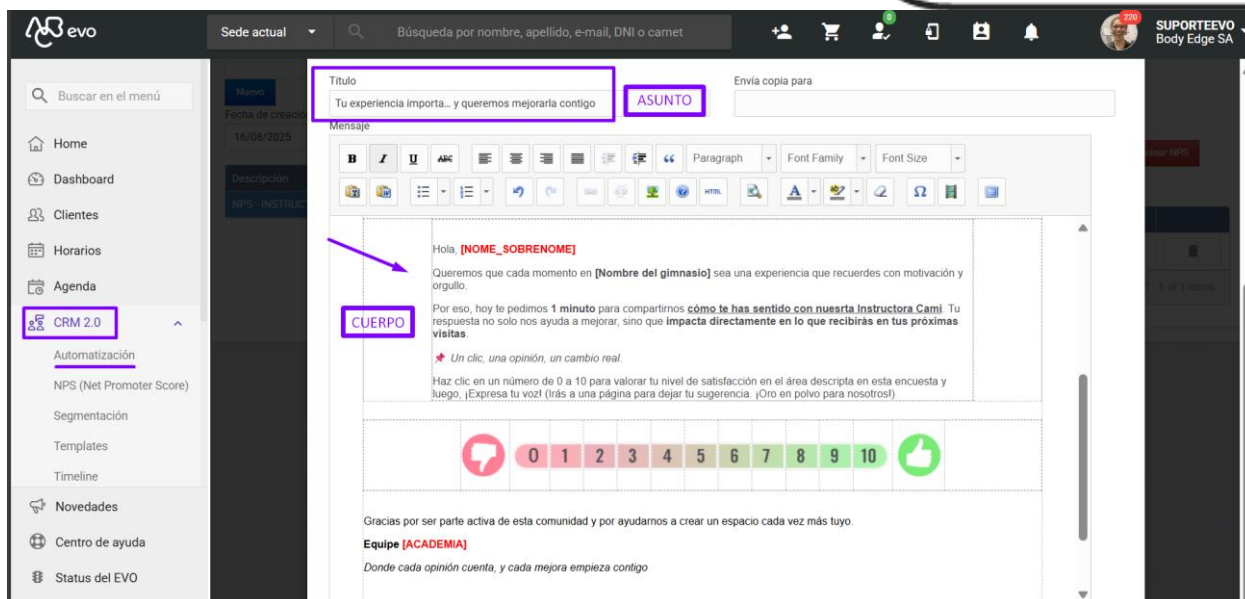
Haz clic en un número de 0 a 10 para valorar tu nivel de satisfacción en el área descrita en esta encuesta y luego, ¡Expresa tu voz! (Irás a una página para dejar tu sugerencia. ¡Oro en polvo para nosotros!)

[Escala NPS]

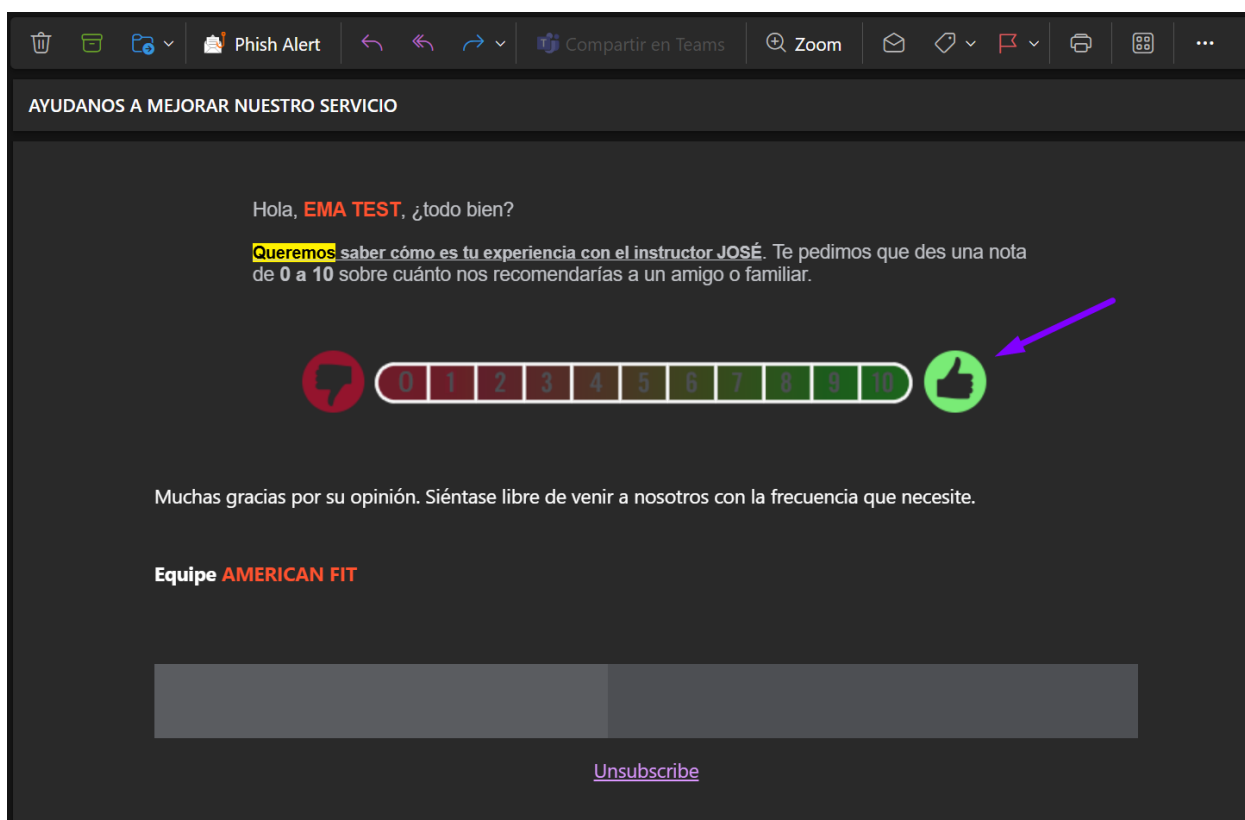
Gracias por ser parte activa de esta comunidad y por ayudarnos a crear un espacio cada vez más tuyo.

[Nombre del gimnasio]

Donde cada opinión cuenta, y cada mejora empieza contigo



The screenshot shows the AB evo CRM 2.0 interface. On the left is a sidebar with navigation options: Home, Dashboard, Clientes, Horarios, Agenda, CRM 2.0 (highlighted), Automatización, NPS (Net Promoter Score), Segmentación, Templates, Timeline, Novedades, Centro de ayuda, and Status del EVO. The main area displays a message template for NPS feedback. The title is "Tu experiencia importa... y queremos mejorarla contigo". The subject is "ASUNTO". The message body includes a greeting "Hola, [NOME_SOBRENOME]", a request for feedback, and a rating scale from 0 to 10. The scale is currently set to 10, indicated by a green thumbs up icon. The footer of the message says "Gracias por ser parte activa de esta comunidad y por ayudarnos a crear un espacio cada vez más tuyo. Equipe [ACADEMIA] Donde cada opinión cuenta, y cada mejora empieza contigo".



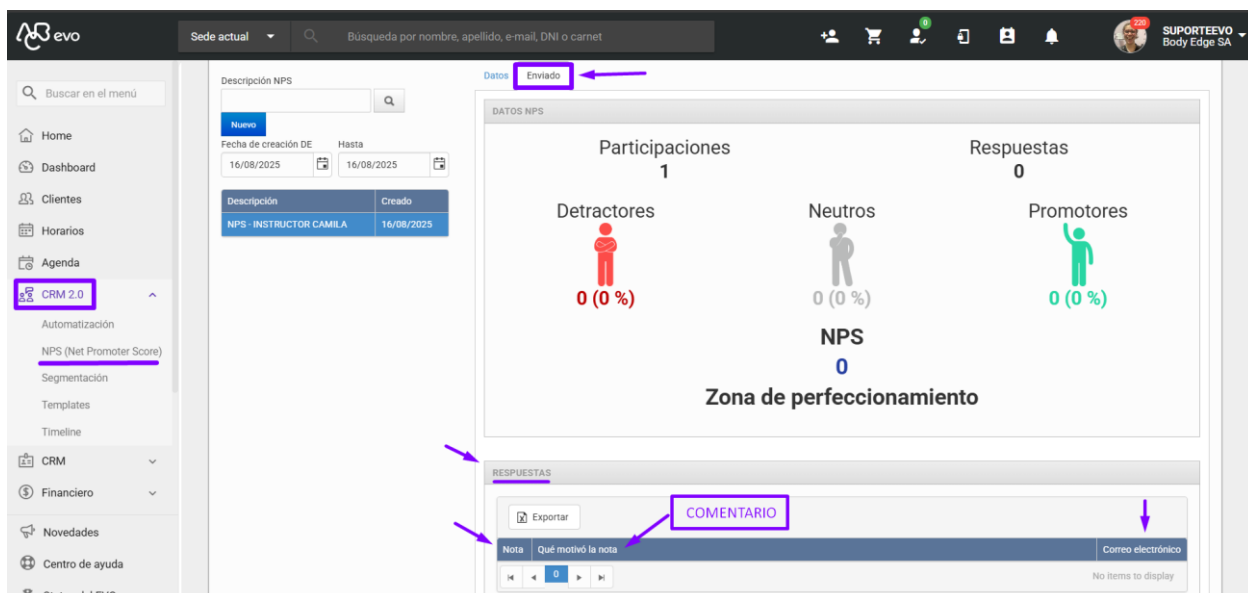
The screenshot shows an email template for NPS feedback. The header includes a trash icon, a folder icon, a Phish Alert icon, and a "Compartir en Teams" button. The main content area has a dark background and contains the following text: "Hola, EMA TEST, ¿todo bien?", "Queremos saber cómo es tu experiencia con el instructor JOSÉ. Te pedimos que des una nota de 0 a 10 sobre cuánto nos recomendarías a un amigo o familiar.", and a rating scale from 0 to 10. The scale is currently set to 10, indicated by a green thumbs up icon. Below the scale, it says "Muchas gracias por su opinión. Siéntase libre de venir a nosotros con la frecuencia que necesite." and "Equipe AMERICAN FIT". At the bottom, there is a grey rectangular box and a link to "Unsubscribe".

Recibimos tu respuesta. Nos ayuda a mejorar.

Si quieres dejar un comentario, rellena abajo:

Deja tu comentario

ENVIAR COMENTARIO



CRM 2.0

Enviado

COMENTARIO

Nota	Qué motivó la nota	Correo electrónico
0		

Algunas sugerencias:

- Filtra para enviar NPS a clientes activos, recién inscritos o que hayan hecho un cambio de plan, para que la encuesta sea más relevante y contextual.
- No lo llames “Encuesta de satisfacción junio” → cámbialo a algo como: “Tu voz, nuestra mejora”.

NPS para clientes activos

Asunto: *“Tu experiencia importa... y queremos mejorarla contigo”*

Cuerpo:

Hola [Nombre],

Queremos que cada momento en **[Nombre del gimnasio]** sea una experiencia que recuerdes con motivación y orgullo.

Por eso, te pedimos **solo 1 minuto** para compartir cómo te has sentido con nosotros.

Placer → Tu respuesta nos ayudará a crear más de lo que disfrutas.

Ahorro de energía → Es rápido y sencillo: un clic y listo.

Dolor (evitado) → Si no lo sabemos, no podremos mejorar lo que para ti es importante.

✧ *Un clic, una opinión, un cambio real.*

[Escala NPS]

Gracias por ser parte activa de esta comunidad.

[Nombre del gimnasio]

Donde cada opinión cuenta, y cada mejora empieza contigo.

NPS para clientes que llevan tiempo sin asistir:

Asunto: *“Queremos volver a verte... y saber qué necesitas”*

Cuerpo:

Hola [Nombre],

Hace un tiempo que no compartimos entrenamientos contigo, y queremos entender qué podemos hacer para que vuelvas a disfrutarlo.

Placer → Imagina sentir de nuevo la energía y motivación de tus primeras semanas aquí.

Ahorro de energía → Un minuto para contarnos, y nosotros hacemos el resto.

Dolor (evitado) → No dejes pasar más tiempo sintiendo que podrías haber retomado antes.

✧ *Tu voz nos ayuda a mejorar y a reconectar contigo.*

👉 [Escala NPS]

Estamos listos para recibirte de nuevo.

[Nombre del gimnasio]

Siempre hay un lugar para tu regreso.

NPS para nuevos socios (experiencia inicial)

Asunto: *“Tu opinión puede mejorar tu experiencia desde hoy”*

Cuerpo:

Hola [Nombre],

Llevas poco tiempo con nosotros y queremos asegurarnos de que cada detalle de tu experiencia sea positivo.

Placer → Queremos que sientas que este es el lugar perfecto para alcanzar tus metas.

Ahorro de energía → Dinos cómo te has sentido en solo 1 minuto.

Dolor (evitado) → No queremos que nada se interponga en tu progreso.

✧ *Cada opinión cuenta y tiene impacto inmediato en tu experiencia.*

👉 [Botón o enlace NPS]

Gracias por ser parte de nuestra comunidad desde el inicio.

[Nombre del gimnasio]

Tu mejor versión empieza aquí.

Otras reglas de envío para automatización:

Regla: Sin asistencia

Asunto: *"Tu lugar en la tribu está vacío..."*

Cuerpo:

Hola [Nombre], tu lugar sigue aquí... y se está enfriando.

No dejes que la motivación se oxide: ven, suda y vuelve a sentir ese subidón de energía que te hace caminar como campeón/a después de entrenar.

Hoy puede ser el día que recuperes tu ritmo.

Regla: Antes del vencimiento del plan

Asunto: *"Esto no es una despedida..."*

Cuerpo:

Hola [Nombre], tu plan está a punto de vencer, pero no queremos que esta historia se quede en "fue bonito mientras duró".

Renueva ahora tu compromiso, deja la culpa de lado y sigamos escribiendo juntos el capítulo más fuerte de tu vida.

Regla: Después del vencimiento del plan

Asunto: *"La pausa se está alargando demasiado"*

Cuerpo:

Hola [Nombre], lo sabes... una pausa de entrenamiento se convierte en retroceso más rápido de lo que creemos.

Hoy es el día para apretar “play” de nuevo y reconectar con tu versión más elevada y congruente.

Tu cuerpo (y tu mente) te lo van a agradecer.

Regla: Después de la matrícula

Asunto: *“Bienvenido al club de los que hacen que pase”*

Cuerpo:

Hola [Nombre], aquí no hablamos de “algún día”... aquí hacemos que pase.

Hoy entraste a un espacio donde la constancia y disciplina es la clave y la energía se contagia en nuestra tribu.

Ponte cómodo... pero prepárate para sudar.

Regla: Cumpleaños del inactivo

Asunto: *“¿Regalo? Sí. ¿Excusa? Ninguna.”*

Cuerpo:

Hola [Nombre], este año queremos devolverte la energía que quizás dejaste en pausa.

Tu regalo de cumpleaños es la excusa perfecta para volver... pero la verdadera razón es todo lo que puedes recuperar.

Regla: Luego de la clase experimental realizada

Asunto: *“Si esto fue una prueba... imagina el resto”*

Cuerpo:

Hola [Nombre], si una sola clase pudo dejarte así de motivado/a, imagina cómo te vas a sentir en un mes.

Esto no fue un ensayo... fue el primer acto de algo grande.

Activa tu plan y vamos por más.

Con este enfoque:

- **Captamos atención** desde el asunto (elemento disruptivo obligatorio).
- **Rompe patrones** con frases fuera de lo común en un gimnasio.
- **Mantiene persuasión emocional** (placer, dolor, ahorro de energía).

Te damos la bienvenida a la tribu más innovadora de Latinoamérica.

La tribu que te invita a conectar la teoría con la tecnología y diseñar el cambio de mentalidad más importante para tu negocio.

Porque esto no es teoría.

Es un cambio de mentalidad.

Es EVO.