

Decisiones que un Centro Deportivo puede tomar gracias al Centro de Ingresos

1. Detectar desviaciones en el flujo de caja en tiempo real

- Si ven que en la mitad del mes solo han alcanzado el 30% de la meta de ingresos, pueden **reforzar campañas de ventas o promociones flash** antes de que cierre el mes.
- 👉 Decisión: lanzar un 2x1, ajustar comisiones de vendedores o activar WhatsApp masivo (contratando Chatpro estando integrado con EVO o manejar Whatsapp externo).

2. Medir el impacto de promociones y campañas

- Si hicieron una promo de “inscripción gratis” o “semana del amigo” pueden ver si realmente generó ingresos adicionales o solo ventas de bajo valor.
- 👉 Decisión: mantener, ajustar o descartar la promoción según el impacto en ingresos reales.

3. Evaluar la efectividad del equipo de ventas

- El Centro de Ingresos permite comparar **ingresos reales generados por cada asesor** (no solo cantidad de ventas).
- 👉 Decisión: premiar al asesor con mejores ingresos, capacitar al que vende, pero no cierra ingresos grandes, o redistribuir leads.

4. Definir prioridades de inversión

- Si identifican meses con **picos de ingresos** (enero, junio), pueden decidir en qué meses invertir en marketing, contratar más personal o lanzar nuevos programas.
- 👉 Decisión: destinar más presupuesto a los meses más rentables y reducir gasto en los flojos.

5. Prevenir crisis financieras

- Si los ingresos proyectados no alcanzan para cubrir gastos fijos (nómina, arriendo, servicios), el reporte da la alerta antes de que sea tarde.
- 👉 Decisión: ajustar presupuesto, renegociar costos o buscar ingresos complementarios.

6. Identificar los planes más rentables

- Comparar ingresos de planes anuales vs. mensuales, o de débito automático vs. efectivo.
- 👉 Decisión: impulsar con fuerza los planes que aseguran mayor ingreso recurrente.

7. Planear la capacidad operativa del gimnasio

- Si ven un aumento en ingresos (y por ende de nuevos socios), deben anticipar que habrá más uso de máquinas, entrenadores o clases.
- 👉 Decisión: aumentar horarios, abrir nuevas clases o contratar más personal.

8. Medir la salud financiera del negocio en el tiempo

- Comparar ingresos mes a mes permite ver **crecimiento o estancamiento**.
- 👉 Decisión: redefinir metas anuales, expandir sucursales o frenar proyectos si los ingresos no acompañan.