

¿Cómo debería calcular su precio un entrenador personal?

Es habitual escuchar a los entrenadores decir que los clientes ven el precio de las sesiones demasiado caro o que hay otros entrenadores que lo tienen demasiado bajo. Pero, ¿cuál es el verdadero problema? El conflicto radica en que los precios se ponen sin hacer un cálculo previo de valor aportado y, por tanto, están sujetos a la interpretación subjetiva.

HEMOS AVERIGUADO las claves para conseguir clientes sin que el precio sea un problema. El presente artículo se basa en cómo hacer los cálculos para saber cuánto debo cobrar en base al nivel del entrenador, que será una combinación de los siguientes factores:

- Formación
- Caché
- Material utilizado
- Desplazamiento vs instalación

Habrà que definir el importe que a pagar por la prestación del servicio teniendo en cuenta factores como los costes de instalación, el equipamiento, la formación o experiencia, las tarifas de mercado y nuestra estrategia de posicionamiento.

El precio puede tener un impacto importante sobre nuestra imagen. Por lo que si nuestro objetivo es la exclusividad y personalización mediante el entrenamiento personal, deberemos tenerlo en cuenta para fijar un precio adecuado; que dé valor a dicho servicio por encima de la media de la oferta del sector.

De todas formas esta variable es más flexible a corto plazo y puede modificarse con cierta facilidad en función de cómo se desarrolle nuestro negocio. Si llegamos a un volumen adecuado de clientes podemos utilizar el precio como barrera de entrada y/o salida.

Otras variables que deberemos abordar a la hora de fijar precios serán los márgenes de beneficio, las promociones o descuentos puntuales que pueden influir sobre ellos y si tenemos un solo producto o varios.

Todos hemos tenido que sufrir la negociación de clientes sobre el precio de nuestros servicios. Esto es debido probablemente a dos factores:

1. Creen que el entrenamiento personal está sobervalorado y por ello tienen el derecho de iniciar una negociación para intentar bajar entre el 25-50% del precio total de tus sesiones.
2. No tienen suficiente presupuesto para permitirse un servicio exclusivo y quieren disfrutarlo por el precio de un menú de restaurante. Obviamente, esto se debe al desconociendo que se tiene de todo el trabajo que

conlleva programar su entrenamiento y el desembolso en educación que ha tenido que realizar el profesional para poder dar el mejor servicio. Con esto me viene a la cabeza una frase que ya es cliché pero muy acertada:

“La clave no está en hacerlo, si no en saber cómo hacerlo”.

Una de las dudas más comunes del entrenador personal es cómo establecer el precio de las sesiones de entrenamiento. Normalmente, los entrenadores se ponen un precio medio de mercado, que suele rondar los 30-40€ por sesión. Sin embargo, éste carece de fundamento, por lo que será difícilmente justificable.

Imaginemos una consultoría a una empresa. Probablemente el consultor no tenga una tarifa plana y deba ajustar su tarifa a cada cliente, dependiendo de las horas de trabajo, la complejidad del mismo, los desplazamientos y comidas (dietas).

De la misma manera, la tarifa de un entrenador personal no puede ser fija para todos los clientes, ya que no a todos les ofrece los mismos servicios.

“¿Por qué un entrenador personal no puede cobrar 12€/sesión si el servicio que ofrece tiene ese valor?”.

En la actualidad, existen dos perfiles de entrenador/a: el que ofrece su servicio a domicilio o en exteriores y el que lo ofrece en un centro de entrenamiento. A pesar de que existen características comunes que influyen en el precio de las sesiones (como la formación, experiencia, caché, ciudad y el tiempo invertido) hay otras que son específicas de cada uno, como el tiempo y el tipo de desplazamiento, el material empleado y el coste de la instalación.

Siguiendo esta idea, vamos a tratar este tema en base a las siguientes preguntas:

- ¿Debe un entrenador que se ha formado entre cinco y ocho años cobrar lo mismo que el que ha hecho un curso de tres meses?
- ¿Cuánto vale mi tiempo?
- ¿Qué caché tengo y cómo lo mido?
- ¿Cuánto vale cada uno de mis clientes?



- ¿Cómo sé la cantidad de dinero que debo destinar a seguir formándome y a publicitar mis servicios?

Ante esta necesidad hemos creado una tabla de cálculos, teniendo en cuenta varios factores y asignando un valor a cada uno. Estos valores son:

- Formación académica. El coste total (matrículas, libros, desplazamientos, comidas, etc.).
- Caché = años de experiencia * número de clientes en cartera * 0,5€. Asignamos un valor de 50 céntimos a cada uno por hora de entrenamiento.
- Inversión en material y publicidad. Debo asignar un presupuesto anual.
- Número de clientes y de horas disponibles.

Para calcular el precio de una sesión unitaria, debo dividir todo lo que sea anual en horas.

Ejemplo de formación:

7 años, coste total 20.300€.

$20.300\text{€}/7 = 2900\text{€}/\text{año}$ $2900\text{€}/12 = 264\text{€}/\text{mes}$ $264\text{€}/25 = 11\text{€}/\text{día}$ $11\text{€}/4 = 3\text{€}/\text{hora}$.

En este caso, hemos calculado en cuánto dinero repercute mi formación en una hora de entrenamiento personal, calculado para recuperar el gasto a lo largo de los años. Para recuperar 20.300€ deberé hacer 6.766 sesiones de entrenamiento.

Con estos cálculos vamos a entender mejor cómo afecta cada gasto que tengo y el número de sesiones que necesitaré para recuperarlo. Esta calculadora es una guía para saber cómo establecer mis honorarios de manera aproximada y poder justificarlo. Hay que tener en cuenta que cada entrenador/a o centro tiene unas características generales (que son en las que se basa la calculadora) y otras particulares, que podrán hacer que se modifique el resultado a la baja o a la alta, según el criterio del que utilice la herramienta.

Extracto del libro "Marketing y Venta del Entrenamiento Personal", escrito por Manel Valcarce y Diego Moya, fundador y CEO de Entrenarme.



Manel Valcarce
Máster en Administración y Dirección del Deporte. Ldo. Ciencias Actividad Física y el Deporte. Colegiado 8709. Diplomado en Ciencias Empresariales. Director Gerente Valgo Investment.



Diego Moya
Director General de Entrenarme. (www.entrenar.me). Business Advisor en diferentes Startups. Doctorando en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte con Mención Internacional.