

# Optimiza tu **estrategia de éxito** a través del **método SOSTAC**

En el competitivo sector de los gimnasios y centros deportivos, la planificación estratégica es fundamental para el éxito a medio y largo plazo. La implementación de un enfoque estructurado y eficaz puede marcar la diferencia entre la mediocridad y la excelencia. Uno de los métodos más reconocidos para llevar a cabo este proceso es el modelo SOSTAC, una herramienta integral que guía a las organizaciones a través de las etapas clave del desarrollo estratégico: **Situación, Objetivos, Estrategias, Tácticas, Acciones y Control**.

Aplicar el método SOSTAC de manera consciente y adaptada puede proporcionar a los gimnasios y centros deportivos una ventaja estratégica significativa.

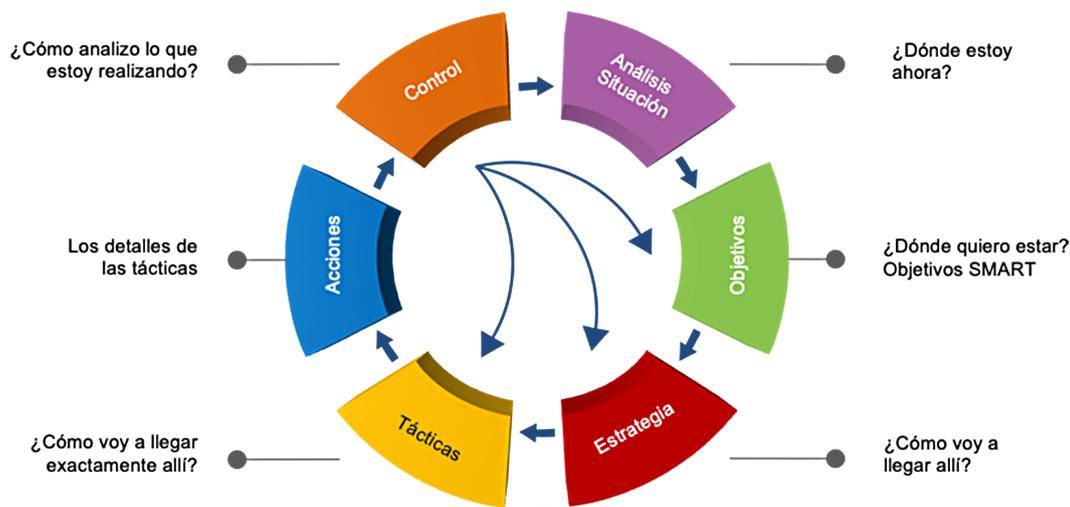


Figura 1. Fases del método SOSTAC.

## Fases del Método SOSTAC:

### 1. Situación: comprender el entorno del Fitness

La primera fase del método SOSTAC implica evaluar la situación actual del gimnasio o centro

deportivo. Es esencial comprender el entorno competitivo, las tendencias del mercado y las fortalezas y debilidades internas. Para ello es necesario formular algunas preguntas como: ¿Cuál es la posición actual del gimnasio en comparación con la competencia? ¿Cuáles

son las oportunidades y amenazas del mercado fitness en la actualidad? La respuesta a estas preguntas otorgará un análisis detallado de la situación del centro en dicho momento temporal, y sentará las bases para la toma de decisiones estratégicas informadas.

## 2. Objetivos: definir metas claras y medibles

Con una comprensión clara de la situación, el siguiente paso es establecer objetivos claros y alcanzables. Los objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y limitados en el tiempo (SMART, por sus siglas en inglés). Esta fase ayudará a definir la meta a conseguir, y por ende permitirá enfocar todos los esfuerzos necesarios en una dirección clara.

## 3. Estrategias: diseñar el camino hacia el éxito

Una vez que se establecen los objetivos, es el momento de diseñar las estrategias para alcanzarlos. La elección de estrategias debe estar en línea con los objetivos y adaptarse a la situación del mercado y las capacidades internas del gimnasio. Dichas estrategias hacen referencia al camino que se piensa seguir hasta llegar a cumplir los objetivos establecidos.

En la actualidad, la implementación de estrategias de Inbound Marketing, proporciona interesantes resultados, ya que busca atraer a los clientes potenciales a través de contenidos de calidad para tratar de fidelizarlos.

## 4. Tácticas: detalles de ejecución para lograr la estrategia definida

Las estrategias son inútiles sin tácticas efectivas para llevarlas a cabo. En esta fase, se deben identificar las tácticas específicas que respaldarán la implementación de las estrategias seleccionadas. Las tácticas que se vayan a implementar diferirán en función del target, puesto no será lo mismo que nuestro público objetivo sea aquellos que tienen una edad cercana a los 50, que aquellos que tienen alrededor de

20 años. Algunas de las tácticas utilizadas más comúnmente hoy en día son herramientas que tienen que ver con el marketing digital.

## 5. Acciones: poniendo en marcha el plan

Esta etapa implica la implementación real de las tácticas definidas. Para poner en marcha el plan de forma satisfactoria, es imprescindible trazar todos los movimientos que se van a desarrollar de forma precisa previamente. Para ello, responder a las 5W se antoja fundamental; Who (Quién); What (Qué); Where (Dónde); When (Cuándo); How (Cómo). Durante esta etapa, es crucial asignar roles y responsabilidades, establecer plazos y monitorear de cerca el progreso. La ejecución efectiva es clave para el éxito de la estrategia global.

## 6. Control: evaluación y ajuste continuo

La última fase del método SOSTAC se centra en el análisis y los KPI. Es primordial para el aprendizaje continuo y la mejora, la implementación de un sistema de control que evalúe regularmente el rendimiento y la eficacia de las tácticas y estrategias es esencial. Los indicadores o KPI que van a ser analizados se escogerán en función de la estrategia seleccionada. Este proceso de control garantiza la adaptabilidad y la mejora constante.

Para concluir, es destacable que la aplicación del método SOSTAC en gimnasios y centros deportivos proporciona un marco estructurado para la toma de decisiones estratégicas. Al abordar sistemáticamente la situación, los objetivos, las estrategias, las tácticas, las acciones y el control, los gimnasios pueden optimizar sus operaciones y destacarse en

un mercado cada vez más competitivo.

Además, la flexibilidad inherente al método permite adaptarse a las cambiantes dinámicas del mercado y a las preferencias de los clientes. Los gimnasios que adoptan el enfoque SOSTAC no solo están mejor equipados para enfrentar los desafíos actuales, sino que también están preparados para aprovechar las oportunidades futuras en el siempre evolutivo mundo del fitness.

En última instancia, la implementación exitosa del método SOSTAC no solo conduce a un rendimiento mejorado, sino que también establece una cultura de planificación estratégica y mejora continua, creando así un camino sólido hacia el éxito sostenible en el competitivo sector de los gimnasios y centros deportivos.



**Manel Valcarce**

Doctor en Actividad Física y Deporte, mención en Gestión Deportiva. Licenciado en Educación Física. Máster en Administración y Dirección del Deporte. Diplomado en Ciencias Empresariales. Director Gerente Valgo. Colegiado 8709.



**Sergio García Ortega**

Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad Politécnica de Madrid; especialidad en Gestión Deportiva.