



MEJORES CONSEJOS para Atraer y fidelizar una audiencia de bienestar



Aproveche al máximo el World Wellness Weekend | 18-19-20 Sept 2026

Si es usted un Hotel, Resort, Gimnasio, Estudio de yoga/pilates, Spa, Instituto de belleza, Peluquería, Centro de bienestar, Escuela de danza, Dojo de artes marciales, Club de corredores, Asociación deportiva : atraiga al público adecuad, cree una experiencia positiva durante el World Wellness Weekend y mantenga la relación después del fin de semana. El objetivo no es solo la asistencia. **El objetivo es generar conexión, confianza y que la gente regrese.**

ANTES

10^a
edición

01

EL BIENESTAR ES ESTAR JUNTOS

La mayoría de la gente se siente más cómoda descubriendo nuevas actividades de bienestar con alguien de confianza. Anime a los asistentes a traer a un amigo, compañero de trabajo o familiar.

Resulta más fácil apuntarse a actividades que se perciben como sociales e inclusivas y se disfrutan más. Mensajes sencillos como "trae a un amigo" o "venid juntos" suelen aumentar la participación y mejorar el ambiente general.

02

LANZE UN DESAFÍO

Un desafío da a la gente un incentivo para participar y seguir comprometida.

Haga que sea sencillo e inclusivo para que todo el mundo pueda participar. El enfoque es el progreso compartido, no la competitividad. Algunos ejemplos incluyen:

- **Sumar pasos, kilómetros o minutos** de movimiento conjunto
- Preparar una rutina o demostración para compartir durante el fin de semana

Los desafíos generan conversación, motivación e historias que son fáciles de compartir.

03

ESTÉ PREPARADO

La preparación genera confianza.

Asegúrese de que su equipo comprenda el propósito de promover el #WellnessForAll (Bienestar Para Todos) con el World Wellness Weekend y sepa qué sucede durante cada actividad.

Decida de antemano quién dará la bienvenida a los asistentes y quién dirigirá la actividad.

Prepare también lo que sucederá **después** de la experiencia, como por ejemplo, cómo recopilar feedback (encuesta en línea o en papel), explicarla newsletter optativa, animar a hacer reservas con una oferta irresistible y hacer un seguimiento posterior.

04

ÚNASE A ASOCIACIONES LOCALES

El asociarse le ayuda a llegar a un público más amplio sin presión añadida.

Elija una asociación, organización benéfica o grupo comunitario local que encaje con sus valores. Puede vincular una actividad a una causa sencilla o una iniciativa compartida. Esto apoya el Pilar de Propósito y Solidaridad y acostumbra a captar la atención de los medios e instituciones locales.

05

DISEÑE UN PROGRAMA COLECTIVO

Cuando los centros trabajan conjuntamente, la ciudad se convierte en un destino de bienestar

Si es posible, coordínese con hoteles, clubes, estudios, spas o profesionales independientes cercanos (entrenador personal, nutricionista, tai chi, qi gong, etc.) para crear un programa sencillo (como colectivo de bienestar) durante el fin de semana. Incluso una sola actividad por centro puede convertirse en un calendario colectivo completo si se coordinan.

Un programa claro ayuda a que la gente se una fácilmente el viernes, sábado y/o domingos.

07

CREE UNOS PRÓXIMOS PASOS IRRESISTIBLES

No aplique descuentos a sus servicios habituales.

En lugar de ello, haga una oferta irresistible que anime a la gente a regresar.

Podría tratarse de tiempo extra en un día tranquilo, un *bundle* (servicio + producto), un paquete atractivo con 3 tratamientos o clases, o "Compre uno y llévase otro gratis" para regresar con un amigo.

La idea es la continuidad, no la urgencia.

DURANTE

06

INVOLUCRE A EMPRESAS LOCALES

Las empresas locales pueden ayudar a amplificar su mensaje.

Una tienda de deportes, una librería, una cafetería saludable o un socio turístico pueden apoyar una actividad, ofrecer una contribución y ayudar a difundir la información.

Esto crea una promoción cruzada y trae nuevo público a todos los centros asociados.

08

INVOLÚCRESE Y COMPARTA

Si lanzó un desafío antes de septiembre, anuncie los resultados y los aspectos más destacados durante el World Wellness Weekend.

Celebre la participación y el progreso. Esto le da a la gente una razón para hablar de su experiencia y compartirla en línea. Al publicar, recuerde usar la etiqueta **#worldwellnessweekend** para que su contenido se conecte con la activación mundial.



DESPUÉS

El valor a largo plazo se crea después del fin de semana.

Agradezca a los participantes por su participación y haga un seguimiento con aquellos que se suscribieron a su *newsletter*. Comparta algo útil: un consejo de bienestar, una reflexión o una invitación para asistir a su próximo evento.

Anime a la gente a regresar en octubre o noviembre y mantenga el contacto mediante una comunicación sencilla y atenta.

Un ritmo de seguimiento claro funciona bien:

- **Mensaje de agradecimiento y aspectos destacados**
- **Consejo o información sobre bienestar**
- **Invitación a volver o traer a un amigo**



09

DEMUESTRE QUE SU CENTRO ES PARTE DE LA SOLUCIÓN

La gente no busca solo servicios, sino centros que les ayuden a sentirse y verse mejor.

Al participar en el World Wellness Weekend, demuestra que su centro contribuye a estilos de vida más saludables, a la conexión social y al fortalecimiento de hábitos positivos a través de la acción y la experiencia.

De este modo le da usted vida a los 5 pilares del bienestar: **Sueño** y creatividad, **Nutrición** e inmunidad, **Vitalidad** y movimiento, **Serenidad** y Mindfulness, **Propósito** y solidaridad.

10

CÓMO MAXIMIZAR SU PARTICIPATION

No intente hacerlo todo.

Elija actividades que se adapten a su centro.

Cree 1 o 3 experiencias colectivas significativas.

Concéntrese en el público adecuado al que desea atraer y ver volver, no en volumen.

11

EL TRABAJO EN EQUIPO MARCA LA DIFERENCIA

Si su centro es pequeño, asóciase con otros.

Si no tiene experiencia en bienestar, invite a un profesional para que dirija una sesión.

Si está especializado, colabore con otros para cubrir más pilares juntos.

El esfuerzo compartido crea un impacto más fuerte.

12

¿NECESITA APOYO LOCAL ?

Comuníquese con los [Embajadores de su zona](#) para obtener orientación, coordinación y generar conexiones locales.

13

RESERVE LA FECHA

World Wellness Weekend

18-19-20 septiembre de 2026

190 países | wellmap.es