



Gym724



GIMNASIOS · BOXES · ESTUDIOS · UNA VERTICAL DE 724IA

Tu gimnasio, **lleno y al día**. Con una IA que renueva a tus miembros por WhatsApp.

El sistema completo del gimnasio: membresías con vencimiento, check-in por QR, clases con cupo, entrenadores, tienda, caja y contabilidad. Y un agente de inteligencia artificial en tu propia línea de WhatsApp que avisa antes de que se venza, cobra, valida el comprobante y reserva la clase. Sin hardware, listo en días.

- ✓ El vencido no entra: el check-in es el cobro
- ✓ Clases con cupo y lista de espera
- ✓ Kiosko de ingreso en una tablet o el celular de recepción
- ✓ Renovación con comprobante validado por IA
- ✓ Contabilidad, nómina y factura electrónica DIAN
- ✓ Multi-sede y roles: recepción, entrenador, dueño

PRODUCTO

Brochure ejecutivo v1.0 · Septiembre 2026

HABLAR CON UN ASESOR

WhatsApp +57 320 840 3594 · 724ia.com/gym724

El gimnasio pierde plata en silencio: el miembro que se venció y nadie le escribió.

Un cuaderno con vencimientos, una recepción que "deja pasar" al que debe y una cartera que se cobra por intuición.

El software de cadena es caro y en inglés; los programas locales son un punto de venta mudo que no habla con el miembro. Entre los dos queda el gimnasio de barrio, el box y el estudio: negocios que viven de la renovación mensual y que la pierden no porque el miembro decida irse, sino porque **nadie le avisó a tiempo y el pago no se hizo**.



El vencido sigue entrando

"Recepción conoce a todos. Al que debe le dicen 'mañana me pagas' y pasan tres semanas. Al final del mes tengo 40 personas entrenando gratis."



Los vencimientos viven en un cuaderno

"Reviso el Excel los domingos. Cuando escribo, el miembro ya lleva diez días vencido y me contesta que ya se cambió de gimnasio."



Clases llenas sin lista de espera

"Spinning de las 6 se llena por el grupo de WhatsApp. Diez personas llegan sin cupo, dos se van molestas y las bicicletas de las 8 quedan vacías."



La caja no cuadra con las membresías

"Vendo suplementos, cobro mensualidades y recibo transferencias a tres cuentas. El contador me pide un cierre que no existe."

Lo que dice la industria

30-40%

del churn de un gimnasio es por pago que no se hizo, no por decisión del miembro

3-5%

de churn mensual es un gimnasio sano; arriba de 7% hay que actuar, y actuar es avisar a tiempo

98%

de apertura en WhatsApp, contra ~20% en correo: el recordatorio sí se lee

0

torniquetes ni huelleros que comprar: el QR del miembro y el celular de recepción bastan

Cifras de contexto de la industria (Clubworx, Chalk It Pro, Meta), no resultados prometidos.

Qué hace Gym724 distinto

Entra por el canal donde ya está tu miembro, **su WhatsApp**, y trae detrás el sistema completo del negocio. La membresía, el check-in, la clase, la caja y la contabilidad son un solo dato: cuando el miembro paga por WhatsApp, la puerta se abre, la caja registra y el contador lo ve.

Todo el gimnasio en un solo sistema

Lo específico del gimnasio, más el ERP completo de 724IA que ya opera en negocios reales.



Membresías y planes

- Mensual, trimestral, semestral, anual, pase día y tiquetera
- Inscripción, promociones de primer mes y planes familiares
- **Congelamiento por días** con tope anual
- Días de gracia configurables antes de bloquear
- Renovación que extiende desde el vencimiento, nunca desde hoy



Check-in y control de acceso

- QR personal del miembro por WhatsApp
- Kiosko de ingreso en una tablet o el celular de recepción
- **El vencido no entra:** aviso en gracia, bloqueo después
- Límite de ingresos por día y franjas de hora valle
- Historial de asistencia por miembro



Clases con cupo

- Horario semanal: spinning, funcional, yoga, CrossFit, baile...
- Cupo por clase y **lista de espera** automática
- Reserva y cancelación por WhatsApp con ventana de cancelación
- Ocupación por clase y por instructor
- Clases incluidas o cobradas según el plan



Entrenadores y personalizados

- Entrenadores asignados a clases y a miembros
- Paquetes de entrenamiento personalizado por sesiones
- Liquidación por clase dictada o por PT vendido
- Evaluación física: peso, medidas, % grasa e IMC
- Progreso del miembro en su ficha



Retención que trabaja sola

- Aviso 7 y 2 días antes del vencimiento, y después de vencido
- Alerta de **miembro en riesgo**: dos semanas sin venir
- Cumpleaños, reactivación de inactivos y campañas por temporada
- CRM con Tercero Único: una sola ficha de cada persona
- Leads que preguntan y no se inscriben: seguimiento automático



Y el resto del ERP 724IA

- Tienda y POS: suplementos, bebidas, guantes, contra la misma caja
- Caja con arqueo ciego, medios de pago y cierre con comprobante
- Contabilidad con PUC, nómina y factura electrónica DIAN
- Reportes, BI y app de gerencia con KPIs en el celular
- Multi-sede y roles por perfil (recepción, entrenador, dueño)

Cada gimnasio cobra distinto. El sistema se acomoda. Todo se configura desde el dashboard, sin pedirle nada a nadie.



Días de gracia

De 0 a 5 días después del vencimiento en los que el check-in avisa pero deja entrar.



Congelamiento

Mínimo de días por bloque y tope al año. Los días congelados se suman al final del plan.



Ingresos por día

Uno o dos check-ins diarios, franjas de hora valle y pase día que se consume al primer ingreso.



Clases y cancelación

Clases incluidas por plan, ventana de cancelación y política de no-show.

Del vencimiento a la renovación, **sin que recepción levante el teléfono**

El agente vive en la línea de WhatsApp del gimnasio, con tu nombre y tu logo.

Resuelve lo que hoy consume la mañana de tu equipo: cuándo se me vence, cuánto vale renovar, a qué hora hay clase, cómo pago. Y cierra el ciclo completo: cobra, valida el comprobante y deja la membresía activa sin que nadie toque el sistema.

1

Avisa a tiempo

7 y 2 días antes, y al día siguiente de vencido, por plantilla aprobada por Meta.

2

Cobra

Muestra los planes, las cuentas del gimnasio y recibe el comprobante por el mismo chat.

3

Valida

La IA lee el comprobante, cruza monto, cuenta y referencia, y detecta duplicados.

4

Renueva y abre la puerta

La membresía se extiende, la caja registra el ingreso y el QR vuelve a funcionar.


FitZone Cali

agente de IA · en línea

Hola Laura 🙌 Tu plan **Mensual** vence el **jueves 17**. ¿Lo renovamos hoy y te queda hasta el 17 de octubre?

Mensual \$89.900 · Trimestre \$239.900 (ahorras \$30.000)

Sí, el trimestre. ¿A qué cuenta transfiero?

 Bancolombia ahorros ---4521 · FitZone SAS
 Nequi 310 000 0000

Envíame la foto del comprobante por aquí y lo valido al instante.

 comprobante_nequi.jpg

✅ Pago verificado: \$239.900 · ref. 8842-1. Tu **Trimestre** quedó activo hasta el **17 de diciembre**. Tu QR de ingreso sigue siendo el mismo 🙌

¿Te reservo el cupo de spinning de mañana a las 6:00 am?

Dale 🙌

Listo: **Spinning · mar 6:00 am · Coach Andrés**. Quedan 3 cupos. Si no puedes, cancela hasta 8 horas antes.

Lo que el agente resuelve solo

- **Consultar la membresía:** hasta cuándo, cuántas visitas quedan, si está congelada
- **Ver planes y precios** del gimnasio, siempre actualizados desde el dashboard
- **Renovar:** elige el plan, recibe el comprobante y deja la renovación lista para confirmar
- **Horario de clases** de la semana, con cupos disponibles
- **Reservar y cancelar clases**, con lista de espera si está llena
- **Congelar** la membresía por viaje o lesión, dentro de las reglas del gimnasio
- **Pasar a una persona** cuando hace falta, con el contexto de la conversación

Lo que recibe el dueño cada mañana

Un resumen por WhatsApp: cuántos avisos salieron, cuántos vencen esta semana, quién lleva dos semanas sin venir y cuánto entró ayer. Sin abrir el computador.

El check-in es el cobro

Cada ingreso pasa por la membresía. Sin torniquete, sin huellero, sin discusión en la puerta.

El miembro muestra su QR o escribe su celular en el kiosk. El sistema mira su membresía y decide en el momento: entra, entra con aviso porque está en gracia, o no entra y ya le llegó por WhatsApp cómo renovar. Recepción deja de ser quien cobra y pasa a ser quien recibe. Y la persona es una sola aunque venga por WhatsApp, por el kiosk o por recepción.

Lo que ve recepción

LR
Laura Restrepo

Plan Trimestre · vence 17 dic · 3.^{er} ingreso
esta semana



¡Bienvenida, Laura! Buen entrenamiento 💪

CR
Camilo Rojas

Plan Mensual · venció ayer · 1 de 3 días de
gracia



Puedes entrar hoy. Renueva antes del jueves
para no perder el acceso.

JM
Julián Mora

Plan Mensual · venció hace 6 días



Membresía vencida. Renueva en recepción o
por WhatsApp; ya le enviamos los planes.

Miembros del gimnasio de demostración FitZone Cali. Las personas son ficticias.



El QR del miembro

Se genera al inscribirse y le llega por WhatsApp. Es el mismo para toda la vida de la membresía: renovar no cambia el QR, vencer lo apaga. Sirve en el kiosk, en el celular de recepción y en cualquier lector que abra una dirección web.



Kiosko en una tablet

Una página que se abre en la tablet de la entrada o en el celular de recepción: teclado grande, resultado en verde, amarillo o rojo, y se limpia solo. Sin instalar nada. Si el gimnasio quiere, se apaga desde la configuración.



Tienda contra la misma caja

Proteína, bebidas, guantes y la mensualidad que se paga en efectivo salen por el mismo punto de venta y cierran en la misma caja, con arqueo ciego y comprobante de cierre.

Tres pantallas, un solo dato



Dashboard del gimnasio

Miembros, check-in, clases, planes, avisos y configuración. Es donde recepción vende, renueva, congela y registra medidas.



Kiosko de ingreso

La entrada. Tablet o celular, sin sesión, con límite de intentos para que no sirva de directorio de celulares.



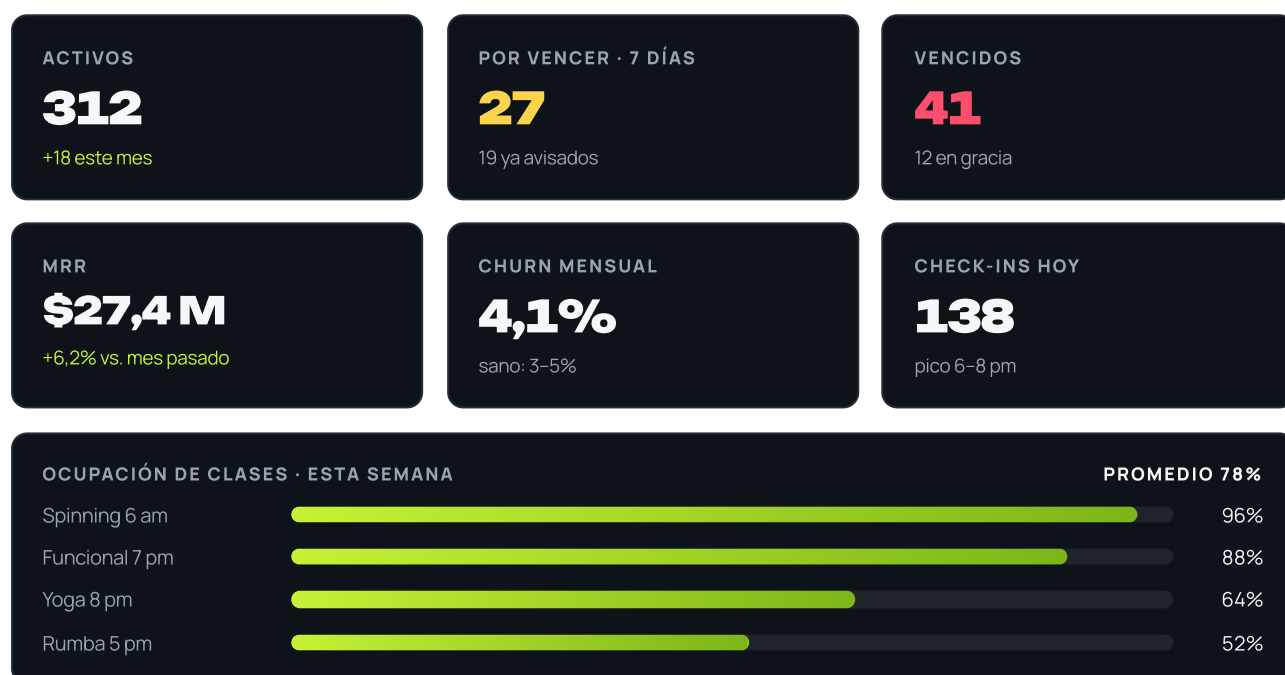
WhatsApp del gimnasio

El canal del miembro. El agente atiende, renueva y reserva; el dueño recibe su resumen diario.

Cinco números, todos los días, en el celular

Activos, por vencer, vencidos, ingreso recurrente y churn. Con asistencia por semana y ocupación de cada clase.

La app de gerencia los trae solos; no hay que armar un Excel el domingo. Y cada número lleva a su lista: "por vencer en 7 días" es la lista que hay que tocar hoy, "vencidos" es la cartera, "sin venir dos semanas" es la retención.



Panel de ejemplo con datos ilustrativos.

Qué significa cada número



MRR (ingreso recurrente mensual)

Cuánto entra cada mes si todos renuevan. Es el número que le importa al banco y al socio, y el que sube cuando el aviso de vencimiento llega a tiempo.



Por vencer en 7 días

La lista que hay que tocar hoy. El agente ya les escribió; el dueño ve cuántos contestaron y cuántos faltan.



Asistencia

Quien viene dos veces por semana no se va. Quien lleva dos semanas sin venir está a un mes de no renovar, y el sistema lo marca antes.



Ocupación de clases

Dónde sobra cupo y dónde falta. Sirve para abrir una segunda franja de spinning o para pagar mejor al instructor que llena la sala.

No es un software de membresías. Es todo el sistema del gimnasio.

Doce módulos sobre la plataforma 724IA, la misma que opera restaurantes, consultorios y tiendas en Colombia.

 Membresías Planes, vencimientos, congelamiento.	 Check-in QR Kiosko, gracia, bloqueo.	 Clases Cupo, lista de espera, instructor.	 Agente IA WhatsApp Renueva, reserva, retiene.
 Entrenadores PT, medidas, liquidación.	 Tienda y POS Suplementos contra la caja.	 Caja y medios de pago Arqueo ciego y cierre.	 Contabilidad PUC, NIIF, exógena.
 Nómina Equipo e instructores.	 Factura DIAN Electrónica y doc. equivalente.	 CRM Tercero Único Una ficha por persona.	 BI y Gerencia KPIs en el celular del dueño.

Cumplimiento Colombia desde el día uno

 DIAN Factura electrónica Documento equivalente POS Nómina electrónica Consecutivos por resolución	 Datos del miembro Ley 1581 Habeas Data Consentimiento en el alta Celular con prefijo de país Bitácora de cambios	 WhatsApp oficial API de Meta, no un celular con app Plantillas aprobadas para avisos Línea propia del gimnasio Historial por persona	 Multi-país Zona horaria por sede Moneda y prefijo por país Español · inglés · portugués Colombia primero; LATAM listo
--	---	---	--

Implementación personalizada

Un gimnasio de barrio, un box y una cadena con tres sedes no cobran igual. Analizamos tu operación y te enviamos una **propuesta personalizada en 48 horas**: qué queda activo el primer día, cómo migramos tus miembros y cuánto cuesta. Sin hardware que comprar.

SEMANA 1 Configurar y migrar - Planes, reglas de gracia, congelamiento y clases - Migración de miembros desde tu Excel o tu sistema actual, con sus vencimientos - Cuentas de recaudo y medios de pago - Recepción operando con el dashboard	SEMANA 2 La entrada y la caja - Kiosko de ingreso en la tablet de la entrada - QR enviado a cada miembro por WhatsApp - Tienda y caja con arqueo - Capacitación de recepción e instructores	SEMANA 3 EN ADELANTE El agente trabajando - Línea de WhatsApp del gimnasio conectada - Avisos de vencimiento y renovación por chat - Reservas de clase por WhatsApp - Resumen diario al dueño y revisión del primer mes
--	---	---

El gimnasio que vas a ser el próximo año **empieza con este mensaje.**

Cada gimnasio es distinto. Por eso Gym724 se cotiza después de una conversación de 30 minutos sobre cómo cobras, cuántos miembros tienes y qué clases dictas. **Sin compromiso. Propuesta a medida en 48 horas.**

 **WHATSAPP**

+57 310 363 1133

 **FUNDADOR**

+57 320 840 3594

juan.botero@sysware-ingenieria.com

 **PÁGINA DE PRODUCTO**

724ia.com/gym724/landing

 **INVERSIONISTAS**

724ia.com/gym724/inversionistas

Pruébalo ahora mismo: abre 724ia.com/gym724/checkin?t=fitzone-cali-demo y escribe uno de estos celulares en el kiosko.

AL DÍA

301 000 0101

EN GRACIA

301 000 0102

VENCIDO

301 000 0103

*"El miembro que se venció el martes y no volvió no se fue por el precio.
Se fue porque nadie le escribió el lunes."*