

Septiembre es el mes del año preferido por los españoles para apuntarse al gimnasio

Además de ser el mes en el que la gente vuelve de sus vacaciones de verano y comienza con la rutina del trabajo, septiembre, es el mes según un estudio del grupo Open Buzoneo en el que se producen más altas en los gimnasios con un 30% de los nuevos suscriptores.

Captar clientes para un gimnasio a través del buzoneo es una de las formas publicitarias más efectivas que existen en la actualidad.

Además de ser el mes en el que la gente vuelve de sus vacaciones de verano y comienza con la rutina del trabajo, septiembre, es el mes según un estudio del grupo Open Buzoneo en el que se producen más altas en los gimnasios con un 30% de los nuevos suscriptores.

Otro de los meses clave para los gimnasios suele ser enero, con un 15% de las nuevas altas. Esto no es ninguna casualidad, los españoles tienen a apuntarse al gimnasio después de periodos de inactividad como las vacaciones de verano y las Navidades debido a que son épocas sedentarias y en las que se suelen cometer excesos en cuanto a alimentación se refiere. Es casi la mitad de las nuevas altas las que se producen en los gimnasios en los meses de enero y septiembre.

La mayor parte de los nuevos clientes de los gimnasios se apuntan para comenzar actividades con ejercicios en máquinas de cardio así como actividades como el yoga, el zumba o el pilates, actividades que no requieren de una preparación elevada.

No es fácil captar clientes en un negocio. Pero la captación puede ser más sencilla si tienes los canales de marketing adecuados, cómo puede ser Internet o el buzoneo. La captación de clientes es un proceso complicado que requiere del trabajo de profesionales especializados en el sector del marketing online para maximizar la tasa de éxito.

Otro detalle interesante es la media de visitas que realizan los clientes de un gimnasio durante los meses después de las vacaciones. Durante los meses de septiembre y enero, los suscriptores de los gimnasios acuden una media de 2,5 veces a la semana al centro mientras que en el resto del año la duración semanal del ejercicio se reduce a 1,6 veces por semana. Lo que si se mantiene estable independientemente de la época del año en la que nos encontremos es la duración de las sesiones de entrenamiento que rondan entre los 80 y los 100 minutos por día de entrenamiento.

Las mujeres acuden al gimnasio más que los hombres, representando un 55% de los clientes totales del gimnasio, mientras que la edad del 90% de los usuarios se encuentra en el rango de entre 25 a 44 años.

Las mujeres prefieren realizar sus actividades deportivas dirigidas por un monitor mientras que los

hombres optan más por realizar los entrenamientos mediante la maquinaria de fitness.

"Si tienes un gimnasio y deseas ampliar la cartera de clientes, deberías considerar realizar la mayor inversión publicitaria durante los meses de septiembre y enero para obtener el mayor ROI posible puesto que está demostrado que dichos meses son donde habrá una mayor conversión de clientes."

Datos de contacto:

OPEN digital y OPEN reparto de publicidad

645768490

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Entretenimiento](#) [Otros deportes](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>