Publicado en Barcelona el 01/03/2021

Anytime Fitness refuerza la personalización y multicanalidad de sus entrenamientos

Consciente de los nuevos aires que soplan en el sector del fitness y de la fuerte penetración que la digitalización ha tenido en las instalaciones deportivas desde el inicio de la pandemia, el líder mundial del fitness apuesta por reforzar su oferta de entrenamientos personalizados y por la multicanalidad con la que ya opera en sus clubes gracias a sus clases presenciales y virtuales en línea con lo que demanda el usuario tras esta crisis

Anytime Fitness, la cadena de gimnasios de conveniencia más grande del mundo, con cerca de 5.000 clubes repartidos en más de 30 países, ha decidido dar un paso más allá en su estrategia de ofrecer entrenamientos diseñados a medida para cada uno de sus socios y reforzar el uso de las tecnologías en toda su red, con el fin de que sus usuarios puedan entrenar tanto dentro como fuera de sus instalaciones siempre que lo deseen.

“La expansión del Coronavirus ha supuesto una nueva era en nuestro sector para la que en Anytime Fitness Iberia ya estamos preparados gracias a que en los últimos años hemos adaptado nuestro modelo de negocio para ofrecer servicios cada más personalizados dotándonos de una tecnología puntera con la que nuestros socios pueden entrenar con nuestra ayuda y supervisión siempre que quieran y donde quieran. Nuestra apuesta por nuestro Coaching Model es clara. Creemos en ella y funciona”, asegura Tim Devereaux, Director General de Anytime Fitness Iberia.

Entrenamientos hechos a medida

El Coaching Model que la cadena ha implementado en sus cuatro clubes corporativos y que ahora empieza a implementar en los gimnasios franquiciados que tiene por toda España está recibiendo el aplauso de sus socios y de los nuevos que están uniéndose a sus filas.

“Nuestros socios valoran que nuestros entrenamientos estén adaptados a sus necesidades, condición física, objetivos, tiempo disponible… Lo mejor es que sean cuales sean esas variables nuestros entrenadores hacen un seguimiento de sus entrenamientos de forma que los usuarios siempre se sienten guiados y acompañados en la consecución de sus metas”, matiza Enrique Iranzo, Director de Operaciones de la cadena en España.

Esa guía y supervisión la llevan a cabo en los 40 clubes que la firma tiene en el país y también en el entorno virtual que la cadena ha desarrollado para pivotar hacia un modelo de negocio que combine a la perfección lo presencial con lo virtual y lo indoor con lo outdoor.

Refuerzo del Remote Training y APP

Un entorno que Anytime Fitness ha bautizado con el nombre de Remote Training y que permite gracias a su APP que entrenadores y socios puedan entrenar a distancia, con entrenamientos personales o en clases colectivas, pero viéndose y pudiendo por tanto los primeros corregir o mejorar la ejecución de

los ejercicios que hacen los segundos.

Ejercicios que también pueden hacer dentro o fuera de los clubes con los más de 1.100 programas de entrenamiento y 8000 ejercicios con los que la firma ha dotado a su APP.

La aplicación de Anytime Fitness permite además que los usuarios puedan registrar sus marcas y observar los progresos que hacen con sus entrenamientos, adaptarlos a sus circunstancias y objetivos e incluso prepararse para competiciones deportivas de cualquier nivel e índole.

Volver a las 24 horas

La flexibilidad que Anytime Fitness ofrece en sus entrenamientos va en línea con la de su filosofía de abrir 24 horas. Aunque la Covid19 impide que sus clubes puedan hacerlo por el momento, Tim Devereaux sostiene que el objetivo es volver a ese horario en cuanto las Administraciones lo permitan. “Nuestro modelo 24 horas forma parte de nuestro ADN y no vamos a renunciar a él. Ése es un valor añadido con el que siempre nos hemos diferenciado”, explica el directivo.

Otro de los vectores diferenciadores de Anytime Fitness en su sector es que sus vestuarios y duchas son individuales, respetando la intimidad de todos sus socios y haciendo más fácil la limpieza y desinfección después de cada uso en todas sus instalaciones.

Además de ofrecer un nuevo entorno de entrenamiento a sus socios, Anytime Fitness Iberia también ha apostado por la digitalización para la gestión de sus clubes, a los que pretende devolver a las cifras pre Covid en los próximos meses. “Nuestra misión es que todos nuestros gimnasios mejoren su rentabilidad y vuelvan cuanto antes a las cifras que tenían antes de marzo de 2020 tanto en facturación como en número de socios”, sostiene Iranzo.

Mayor digitalización y aperturas en 2021

Los planes de Anytime Fitness para 2021 también pasan por expandir la red con un mínimo de nueve locales. Aunque su ritmo de expansión dependerá de la evolución del Coronavirus, la cadena estima que la inmensa mayoría de sus aperturas se harán después del verano. De momento las confirmadas son las de Villareal (Castellón), Santander (Cantabria) y Palma de Mallorca (Islas Baleares). A éstas se unirán otras donde Anytime Fitness ya tiene avanzadas las negociaciones con futuros y actuales franquiciados para la costa levantina y el norte peninsular.

“Tenemos opciones reales para que nuestra red siga creciendo en España. El mercado inmobiliario cuenta con locales que se adaptan a nuestro modelo y nuestra marca dispone de la solidez necesaria para abrirse más hueco. Anytime Fitness no ha dejado de despertar el interés de inversores nacionales e internacionales y eso nos hace creer en un crecimiento de nuestra red”, afirma Alexis Sekulits, director de Expansión de Anytime Fitness Iberia.

Además de las nuevas franquicias, la cadena también contempla crecer de forma orgánica con la apertura de algún club corporativo adicional a los cuatro que ya tiene, y sumar más multifranquiciados

a su red, ya que algunas de las aperturas que tiene previstas para este año representarían el segundo club para algunos de sus franquiciados actuales.

Nuevo perfil de franquiciado

Para este año Anytime Fitness también ha reforzado el proceso de selección de los franquiciados para que “lo mejor esté en manos de los mejores”, subraya Iranzo. “No se trata de crecer por crecer sino de sumar franquiciados que estén alineados con nuestra filosofía de ofrecer salud con un trato cercano, próximo y amable y un servicio diferenciador y de calidad”, apunta.

Fiel a su modelo de dar un soporte de 360 grados a los franquiciados, Anytime Fitness se ha comprometido a seguir ofreciendo un despliegue extraordinario de ayuda desde sus departamentos de Operaciones, Marketing y Comunicación, Compliance y Fitness.

Prueba de ese respaldo es la constante ampliación de acuerdos corporativos a los que Anytime Fitness está llegando en España para que sus franquiciados y socios vean cada vez más ampliadas las ventajas de pertenecer a la marca. A los que ya estaban vigentes a cierre de 2020 – con Smartbox, Clínicas Eva, Clínicas Dorsia, Vitaldent, Clínicas Origen y Galp- la cadena acaba de sumar dos nuevos con Cottet, profesionales de óptica y audiología, y Clínicas Baviera, clínicas oftalmológicas para el diagnóstico, tratamiento y seguimiento de trastornos visuales.

“Somos fieles defensores de ofrecer a nuestros franquiciados y socios ventajas adicionales para que su experiencia con Anytime Fitness no acabe en nuestros gimnasios, sino que se extienda más allá de nuestras paredes y se incorpore a su día a día”, apunta Natalia López-Maroto, Directora de Comunicación y Marketing de Anytime Fitness Iberia.

La apuesta por España

El respaldo que Anytime Fitness ofrece a sus socios y franquiciados coincide con el que la matriz de la compañía en Estados Unidos – Self Esteem Brands- da al mercado español. Un mercado en el que la multinacional tiene confianza y planes de futuro no sólo con Anytime Fitness sino con otras cadenas de su portafolio, ya que en el medio plazo algunas de ellas -como Waxing the City, Basecamp Fitness y The Bar Method- podrían aterrizar en nuestro país.

“España es un mercado estratégico para Anytime Fitness, por lo que además de hacernos fuertes aquí está en nuestros planes pilotar desde España el desarrollo de otros mercados que nos rodean y donde aún no estamos presentes como Andorra o Portugal”, concluye Devereaux.

Datos de contacto:
Natalia López-Maroto
722386445

Nota de prensa publicada en: Barcelona

Categorías: Nacional Franquicias Valencia Baleares Cantabria Emprendedores Otros deportes Fitness Digital

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es