

Anytime Fitness: soporte y crecimiento, claves de su 2021

El líder mundial del fitness prevé abrir en 2021 hasta nueve clubes en España y mantener al nivel máximo el soporte que ofrece a todos sus franquiciados, con el doble objetivo de mejorar su rentabilidad y permitir que los socios de la firma puedan seguir entrenando, gracias al Remote Training y a su App, tanto dentro como fuera de sus instalaciones

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 seguir apostando fuerte por el mercado español, donde prevé abrir hasta nueve centros más antes de que acabe el año y donde no descarta crecer de forma orgánica con la apertura de alguno corporativo (actualmente tiene cuatro propios en todo el país).

Hasta nueve aperturas en un año

Aunque el ritmo de expansión de la cadena dependerá de la evolución que el Coronavirus tenga en nuestro mercado, Anytime Fitness estima que la inmensa mayoría de sus aperturas se harán después del verano. De momento las confirmadas se llevarán a cabo en Villareal (Castellón), Santander (Cantabria) y Palma de Mallorca (Islas Baleares). A éstas se unirán otras donde Anytime Fitness ya tiene muy avanzadas las negociaciones tanto con futuros como con actuales franquiciados que se ubicarán en la costa levantina y en la zona norte peninsular.

“Sabemos que tenemos opciones reales para que nuestra red siga creciendo en España, porque la solidez de nuestra marca y la fortaleza de nuestros servicios, capaces de adaptarse a los peores escenarios a los que el año pasado nos hizo enfrentarnos la pandemia, no ha dejado indiferente a los inversores ni a todos aquellos emprendedores que más que nunca apuestan por negocios que ofrezcan salud, bienestar y calidad de vida; tres máximas para las que la marca Anytime Fitness está inmejorablemente posicionada”, sostiene Tim Devereaux, Director General de la cadena en España.

Soporte 360 grados a los franquiciados

Con esta nueva ampliación de su red en España, Anytime Fitness también confía en aumentar su número de multifranquiciados, aquéllos que tienen dos o más clubes en nuestro país. “Queremos que todas nuestras aperturas sean de calidad. No se trata de crecer por crecer sino de que Anytime Fitness sume franquiciados que estén alineados con nuestra filosofía de llevar la salud a todos los rincones del planeta, ofreciendo un trato cercano, próximo, amable y comprometido, y un servicio diferenciador y de calidad. Por eso no es casualidad que en Anytime Fitness estemos reforzando el proceso de selección de los franquiciados para que lo mejor esté en manos de los mejores”, matiza el recién incorporado Director de Operaciones de la firma en España, Enrique Iranzo.

La mejor tecnología al servicio del socio

Precisamente, una de las grandes líneas directrices que Anytime Fitness se ha marcado para este año

en el mercado nacional pasa por seguir ofreciendo a los socios un modelo de negocio que sea factible tanto dentro como fuera de sus clubes, y que se adapte a las nuevas necesidades que ahora demandan los usuarios de instalaciones deportivas. “Tenemos muy claro que nuestros servicios tienen que estar allí donde estén nuestros clientes: en nuestros clubes o en casa. De ahí que empujemos más que nunca nuestra apuesta por la APP Anytime Fitness, dotada con más de 1.100 planes de entrenamiento y más de 8.000 ejercicios explicados en vídeo, y por nuestro programa de Remote Training, que permite a nuestros socios seguir entrenando con sus entrenadores a distancia pero viéndose a través de la pantalla en tiempo real”, apostilla Irazo.

Esta flexibilidad en los servicios de Anytime Fitness ha llevado a la cadena a hacer un despliegue extraordinario de los activos que componen sus departamentos de Operaciones, Marketing y Comunicación, Compliance y Fitness durante el último año, para que todos los franquiciados de su cadena en España se sintieran arropados y guiados por la marca incluso en las semanas más duras del confinamiento aún hoy vigente en diferentes Comunidades Autónomas en función de la incidencia del Coronavirus.

Nuevas ventajas

Ese soporte es otro de los pilares sobre los que Anytime Fitness ha decidido asentar su estrategia en este 2021. “Queremos que los franquiciados, los actuales y los que están por venir, sientan nuestro respaldo y nuestra ayuda en todo momento, porque nuestro trabajo está consagrado a mejorar el servicio que ofrecemos a nuestros socios, teniendo siempre muy en cuenta sus gustos y preferencias, y a aumentar los niveles de rentabilidad de todos los clubes de la marca, franquiciados y propios”, explica Tim Devereaux.

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 optalmológicas 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. Gracias al peso de nuestra marca en el mercado y nuestro volumen de socios, podemos alcanzar acuerdos corporativos con grandes entidades que tienen capacidad de mejorar la vida de nuestros socios, bien sea a través de descuentos, promociones, servicios gratuitos, etc.”, apunta Natalia López-Maroto, Directora de Comunicación y Marketing de Anytime Fitness Iberia.

Confianza en el mercado español

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 sigue siendo un mercado estratégico para Anytime Fitness a escala internacional. 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”, asevera Devereaux.

Aunque la compañía prefiere optar por la cautela y por las cifras que son seguras de cara a los próximos meses, en el largo plazo la capacidad de penetración de Anytime Fitness sigue siendo enorme. Si actualmente supera en nuestro territorio los 40 clubes, entre propios y franquiciados, la elasticidad de la marca podría llegar a los 300 establecimientos operativos en el mercado nacional.

De cara al corto plazo, la prioridad de Anytime Fitness Iberia es seguir velando por la seguridad, higiene y desinfección de todos sus clubes, como ha venido haciendo a lo largo de 2020, con el fin de que sus franquiciados, personal y socios puedan seguir acudiendo a sus gimnasios sin poner en riesgo su salud, defendiendo su calidad de vida, bienestar y sistema inmunológico.

Retos logrados en 2020

El pasado ejercicio la compañía no sólo siguió dando soporte a franquiciados y servicios a socios, sino que fue capaz de sumar en plena pandemia dos unidades a su red, en Viladecans y Casteldefells, y atraer a un nuevo franquiciado a la firma para su club de Ciutadella (Barcelona). 2020 fue también el año en el que Anytime Fitness Iberia reforzó su cúpula con el nombramiento oficial de Tim Devereaux como Director General de la cadena en España, de Enrique Iranzo en calidad de Director de Operaciones, y de Adrián Santamaría, como Responsable de los Clubes Corporativos de la firma en Iberia.

“Nuestro plan es seguir mejorando todo lo que sea necesario para que nuestros clubes ganen peso y rentabilidad, nuestra marca crezca asentada en sólidos pilares y nuestros franquiciados y socios nos sigan eligiendo para mejorar sus vidas” dice Devereaux. “No tenemos ninguna duda de que Anytime Fitness tiene aún muchísimo que ofrecer en España y nuestro trabajo día a día va a consistir en demostrarlo”, concluye el directivo.

Datos de contacto:

Natalia López-Maroto
722386445

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Otros deportes](#) [Recursos humanos/empresa](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>