

Trainingym permite a sus clientes convertirse en socios inversores tras los excelentes resultados de 2020

Trainingym revoluciona el sector presentando en su evento anual las soluciones tecnológicas pensadas para todos los negocios fitness (personal trainers, boxes de crossfit, centros boutiques, además de centros deportivos y gimnasios)

Trainingym anunció el pasado viernes 4 de junio, durante la celebración de su evento corporativo Trainingym Event, la oportunidad por vez primera de que su cartera de clientes pueda pasar a convertirse en socios inversores de la compañía.

La compañía tecnológica lanza esta ronda de financiación con el objetivo de alcanzar los 800.000€. Esta ronda estará abierta, en exclusiva, a los más de 1.000 clientes directos de Trainingym que podrán acceder durante los primeros días por un ticket mínimo de 2.000€. Pasado este tiempo, se abrirá a todos los públicos. La ronda se llevará a cabo a través de la plataforma Socioinversores. <https://www.socioinversores.com/proyecto/trainingym>

Tras los buenos resultados de Trainingym en el año 2020, llegando a los 18 millones de usuarios y una facturación de más de 2 millones de dólares, la empresa y su principal socio inversor, GTAK Capital, deciden seguir apostando por su capital humano para sus siguientes objetivos de crecimiento, entre los que se encuentra multiplicar el valor de esta plataforma tecnológica por 10 y expandirse al mercado de Estados Unidos.

Trainingym Event, la presentación de la revolución del sector fitness

El pasado viernes, 4 de junio, Trainingym, celebró el macro evento mundial Trainingym Event. Una gala online que aglutinó a más de mil personas, donde se produjo un antes y un después para el sector del fitness ya que tuvo lugar el lanzamiento oficial y simultáneo en todo el mundo de funcionalidades que mejoraran los resultados y las posibilidades a todos los negocios del sector.

“Desde personal trainers, hasta boxes de crossfit, centros boutique o gimnasios y grandes cadenas, ya pueden encontrar en Trainingym el partner estratégico para digitalizar sus modelos de negocios y conseguir sus principales objetivos: captar más clientes, fidelizarlos e incrementar sus ingresos. Además, y siendo conscientes con la situación derivada de la pandemia, desde Trainingym hemos lanzado nuestros productos más novedosos desde 0 euros al mes”, apunta Rafael Martos, CEO de Trainingym.

Soluciones para todos

Soluciones para captar más clientes

Trainingym Easy: Una herramienta pensada para captar más clientes y ayudar a los negocios fitness en la gestión de clientes, automatización de cobros y organización eficiente y automatizada de sus agendas. Una solución con la que personal trainers, boxes y centros boutique ya no tendrán que preocuparse por la gestión de su negocio y podrán centrarse en lo más importante: sus clientes.

Soluciones para incrementar los ingresos de los negocios fitness

Trainingym Payments: la nueva plataforma online de pagos con la que todos los negocios fitness podrán monetizar cualquier servicio que ofrezcan, y sin salir de la app de su negocio: clases a la carta, entrenamientos en directo, sesiones de nutrición... Una nueva forma, segura e intuitiva, de generar ingresos en el mundo online, que les permitirá cobrar por sus servicios como nunca antes habían conseguido.

Soluciones para fidelizar a los clientes de los negocios fitness

La compañía anunció la salida al mercado de su nueva App: una revolución a nivel tecnológico debido a su diseño y experiencia de usuario. En este caso, Trainingym ha apostado también por crear una segunda app dirigida en exclusiva para el staff de los gimnasios y centros deportivos, con la que podrán mejorar la eficiencia de su trabajo y ofrecer un servicio óptimo para fidelizar a sus clientes.

Además de la nueva app, Trainingym estrena nueva página web que da cabida a todas las necesidades del sector y que apuesta por el gran fenómeno derivado de la pandemia: la polarización del mercado.

Trainingym anunció en el marco de su evento la salida al mercado de Trainingym Academy: una plataforma de conocimiento online que pretende democratizar el acceso a la información y dar la oportunidad de formarse en el sector del fitness a toda la sociedad. En Trainingym Academy se ofrecerán formaciones de todo tipo: desde la gestión financiera de un negocio, hasta la importancia de la comunicación o guías sobre el manejo de herramientas tecnológicas, entre otras formaciones.

Como colofón a la gala, Trainingym desveló la sorpresa de la jornada para sus clientes: la posibilidad de invertir en Trainingym como socio inversor, a partir de un ticket mínimo de 2.000€.

Sobre Trainingym

Con más de 18 millones de usuarios en todo el mundo (sólo en España, 1 de cada 5 gimnasios trabajan con ella), Trainingym ha llevado a más de 1.000 gimnasios de 23 países de todo el mundo a la digitalización del fitness, garantía de supervivencia en un sector golpeado durante la pandemia en términos de presencialidad a los centros.

Desde el inicio de la pandemia, Trainingym, experta en digitalizar el negocio del fitness demostró su solidaridad para con el sector ofreciendo a sus clientes, de manera gratuita, más de 350 clases virtuales valoradas en 400.000 € y por otra parte poniendo en valor su resiliencia y agilidad poniendo en marcha nuevas funcionalidades que le llevaron a incrementar hasta en un 18% su facturación recurrente anual respecto al 2019, superando así los dos millones de dólares de facturación.

<https://www.trainingym.com/>

Datos de contacto:

Ana Gazquez

696626465

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

Categorías: [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Otros deportes](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>