

EQUIPAMIENTO

Gymadvisor lanza su 'app' con descuentos para gimnasios

Palco23

14 abr 2015 - 18:36

Gymadvisor trata de acercarse a sus potenciales clientes por nuevos canales. Este buscador de ofertas de gimnasios, ya sea con ofertas para un día, un meso un año, ha lanzado su aplicación para dispositivos móviles que utilizan el sistema operativo Android. Hasta ahora, tan sólo podía accederse a su motor de búsqueda a través de navegadores de Internet, lo que dificultaba la búsqueda de centros en cualquier lugar.

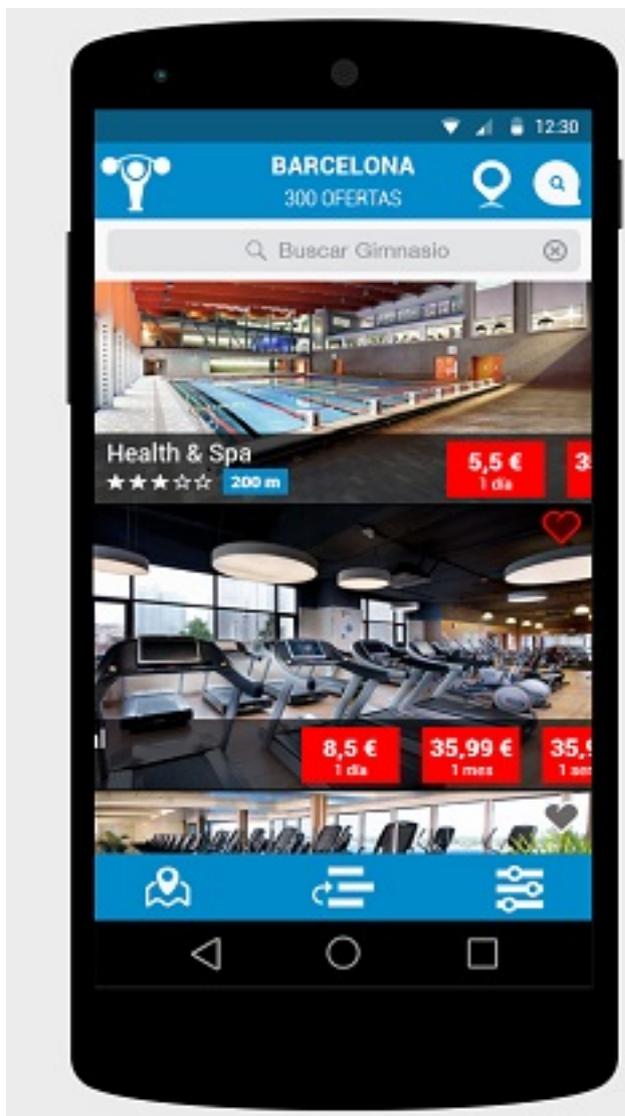


Imagen de la app de Gymadvisor.

La empresa, fundada por Ricard y Silvia Canela (hijos del fundador de DiR, Ramon Canela), permite buscar y comparar más de 2.700 gimnasios y 900 ofertas filtrando y ordenando gimnasios según la ubicación, distancia, tipo de pase (diario, semanal, mensual) y rango de precios. "Con la aplicación puedes ir cada día a un gimnasio diferente sin necesidad de hacerte socio de ningún club", defiende Gymadvisor. Al optar por bonos por un periodo concreto, el usuario tampoco se ve obligado a pagar

una matrícula.

Gymadvisor facturó 140.000 euros en su primer año de actividad tras registrar más de 20.000 usuarios. La empresa ha logrado que distintas cadenas apuesten por buscar clientes ocasionales para sus gimnasios, como el caso de la propia DiR, pero también O2 Centro Wellness, NH, Reebok Sports Club o Viva Gym. El buscador dispone de ofertas en las principales ciudades españolas, pero también ha empezado a incorporar centros de Italia, Bulgaria, Países Bajos y Reino Unido. "A través de Gymadvisor han conseguido tener una ventana promocional y comercial en Internet sin coste alguno para ellos", defienden los fundadores.

Los hermanos Canela se encuentran inmersos en un proceso de búsqueda de un socio inversor que aporte el capital necesario para acelerar la internacionalización del proyecto y liderar la consolidación del sector. Y es que Gymadvisor no es la única firma en este negocio; sin ir más lejos, en Barcelona también se creó GymForLess, una *app* que a finales de enero levantó 250.000 euros entre *business angels* de la red de inversores privados Keiretsu y obtuvo un préstamo participativo por 100.000 euros del Institut Català de Finances (ICF), entidad de crédito de la Generalitat de Catalunya. La *start up* catalana nació a finales de 2013 de la mano de Guillermo Llibre, ex director de expansión del portal de cupones de descuento Groupalia.