

EQUIPAMIENTO

homeSPOTS, la tarifa plana de material deportivo busca crecer en Europa

Albert Malla
21 abr 2015 - 04:57

Practicar deporte dónde y cuándo quiera, y sin preocuparse del material. homeSPOTS, empresa con sede en el Port Ginesta de Castelldefels (Barcelona), ha lanzado un servicio por el que ofrece equipamiento deportivo ilimitado, además de cursos y clases al 50% de descuento, a cambio de una tarifa mensual.

La compañía ofrece equipamiento para la práctica de más de 20 deportes. Una vez en el lugar de alquiler de material, el usuario tiene que identificarse con un nombre y un pin preestablecido cuando se inscribió en la compañía. De esta manera, el usuario se ahorra el traslado del material al lugar donde practicará deporte y dispone de la opción de no adquirir un único artículo y poder ir cambiando en función de la actividad.

La empresa ofrece tres tarifas: *Fun*, de 49 euros; *Advance*, de 69 euros, y *All in One*, de 99 euros. Los deportes que están incluidos en el plan *Fun* son el sup (paddle surf), surf, kayak, snorkel, mountain bike, city bike, esquí de fondo y trineo. El *Advance* ofrece los mismos deportes que la anterior tarifa, además de esquí alpino, snowboard, cableski, windsurf basic y un crédito de 10 euros al mes para gastar en gimnasios. Finalmente, el plan *All in One* dispone de todos los deportes anteriormente citados más catamarán, kitesurf, submarinismo, windsurf Pro, wakeboard, charter de yates, vela ligera, mountain bike descenso y optimist, además de un crédito de 30 euros al mes en gimnasios.

El material que más están utilizando los usuarios son para la práctica del padlesurf, el windsurf y el kayak, mientras que la tarifa más demandada es la *All in One*, según explica el consejero delegado de la empresa, Marc Climent. homeSPOTS tiene, aproximadamente, unos 200 clientes que han generado una facturación de 20.000 euros en tres meses, según Climent. “El objetivo es alcanzar la cifra de un millar de abonados con unos ingresos que rondan los 60.000 euros mensuales”, asegura el también fundador de la compañía.

Climent admite que una de las claves ha sido ofrecer descuentos adicionales para ir al gimnasio. Esto ha sido posible gracias a su alianza con Gym for Less, otra empresa catalana que ofrece descuentos para pases de un día, semana o mes a distintos gimnasios, en función de la ciudad donde se encuentre el usuario. homeSPOTS,

además, permitirá recargar los créditos obtenidos para gastar en centros deportivos a través de su página web. El usuario, mediante el portal de Gym for Less o su aplicación para móviles, puede observar qué gimnasio le queda más cerca y a qué precio.

La empresa catalana coordina más de 60 centros afiliados en España, siete centros en Francia y uno en Brasil y sus planes de futuro es expandirse por toda Europa. Quieren finalizar este año los acuerdos con las empresas delegadas y sus respectivos centros europeos. homeSPOTS dispone de los mejores centros de cada ciudad con las mejores marcas del sector como la base náutica, el box de la Barceloneta, Daffi o general surfera.