

El barcelonés Bonasport tira de tecnología para fomentar su uso como club social

Guillermo G. Recio
4 nov 2016 - 04:58

Desde la fundación del Bonasport Club Esportiu en 1986 por Eusebio Güell y la familia Navarro ha llovido mucho, pero el centro deportivo no quiere quedarse sólo con los buenos momentos del pasado y apuesta por crecer a ritmo de tecnología. "Es un club social, más que un gimnasio, y hay que vincular todavía más a nuestros socios", indica Eduard Cabré, director general del centro, en una entrevista con *Palco23*.

Tras invertir 500.000 euros en nuevas máquinas para la sala de *fitness*, ahora la compañía ha comprado las bicicletas del área de *spinning* por valor de 70.000 euros con el objetivo de tener todas la maquinaria conectada. "Las anteriores bicis solamente tenían tres años, por lo que no era necesario cambiarlas, pero la tecnología nos ha llevado a cambiarlas", argumenta.

"Hemos renovado nuestra sala de *cycling* para integrar todo el club con el sistema *mywellness* de Technogym, lo que permite a nuestros usuarios acumular sus datos de entrenamiento con los que luego podrán ganar premios y, por tanto, hacer aún más social nuestro club", asegura.

Esta semana ya se ha iniciado una de estas iniciativas, que consiste en alcanzar un número concreto de *moves* (que son la unidad de medición de este programa en base al rendimiento) para ganar premios y entrar en sorteos. Es decir, entrar de lleno en la gamificación como herramienta de fidelización.

El posicionamiento del centro no es otro que el de "un centro de encuentro, hay clubs de triatlón, culturales y de dominó dentro de un mismo club que es Bonasport", y la idea es seguir trabajando en la línea de tener "una rotación actual del 20%, muy por debajo de la media del sector". En este sentido, Cabré explica que han "paralizado la campaña de captación de abonados a través de amigos porque ya hemos alcanzado los 2.000 socios y no queremos saturación".



La ubicación del club es una de sus principales reclamos./ Bonasport

Otra de los servicios que han tenido que ir introduciendo la mayoría de gimnasios ha sido el pádel, una disciplina que ya introdujo el club en sus inicios con tres pistas "cuando nadie sabía qué era, eso demuestra que como ahora con la tecnología, somos un centro que quiere estar siempre a la vanguardia", destaca. Ahora, con el auge de este deporte, que ya cuenta con ocho pistas en el club, su intención es sacarle partido a las siete canchas de tenis que todavía conservan.

"Hay muchas escuelas alrededor y la mayoría de padres prefieren que sus hijos jueguen a tenis, por lo que nuestra política es fomentar más este deporte entre los mayores para sacar el máximo rendimiento a las pistas. Por ejemplo, hacemos algunos clínicos gratuitos para que los antiguos jugadores de tenis vuelvan a engancharse", remarca.

El Bonasport Club Esportiu cuenta con la segunda cuota más alta de Barcelona, con 170 euros al mes, pero se diferencia de sus competidores próximos por localización, Arsenal y Metropolitan, por ser un club familiar con algunas *celebrities* como Shakira. "Además, no somos como el Reial Club Tennis Barcelona ni como el Real Club de Polo de Barcelona porque para ser abonado nuestro no hace falta pagar ningún tipo de importe a fondo perdido ni comprar ninguna acción de la compañía", comenta.

PALCO23

El centro deportivo está situado en la zona alta de Barcelona, en Sarrià-Sant Gervasi, y ocupa una superficie de más de 16.000 metros cuadrados, de los cuales más de 4.000 metros cuadrados pertenecen al edificio de dos plantas donde se realizan las actividades. También cuenta con dos piscinas, una interior y otra exterior, servicio de fisioterapia, peluquería, masaje, restaurante y parking.