

FITNESS

Anytime Fitness acelerará su expansión con clubes más pequeños centrados en funcional

La cadena estadounidense ha apostado por Barcelona para lanzar un nuevo concepto de club de al menos 230 metros cuadrados, y en el que el entrenamiento funcional y personal ganará peso en detrimento de las clases dirigidas.

P. López
16 abr 2018 - 14:42

Anytime Fitness, que facturó 15 millones en 2017, rediseñará los clubes para dar más es

Anytime Fitness cambia su concepto de club para crecer. La cadena estadounidense ha lanzado en Barcelona un nuevo modelo de gimnasio para acelerar su crecimiento y potenciar la personalización del servicio. La compañía ha rediseñado uno de sus instalaciones corporativas en España, la de Poblenuu (Barcelona), para adaptarse a las nuevas tendencias del *fitness*.

El nuevo formato situará en el centro una zona de entrenamiento funcional abierta, y alrededor se encontrarán las máquinas de entrenamiento. Este cambio forma parte de una prueba piloto para que los franquiciados conozcan el nuevo concepto y decidan si implementarlo o abrir nuevas instalaciones.

El gimnasio ha destinado las últimas dos semanas a realizar una pequeña obra y reubicar espacios. Se ha eliminado la sala de actividades dirigidas e incorporado una zona de entrenamiento funcional. "Además del cambio de imagen, hemos optado por eliminar las barreras del centro con el fin de maximizar la interacción entre los socios y el *staff*", ha explicado el director general de Anytime Fitness Iberia, Emilio Quero.

Anytime Fitness, que facturó 15 millones en 2017, rediseñará los clubes para dar más espacio al entrenamiento funcional

De este modo, “podremos implantar clubes en locales de tan sólo 230 metros cuadrados, que son más sencillos de encontrar en las grandes ciudades y con una inversión más reducida. Así el retorno será más rápido”, ha aclarado Raj Kumar, recientemente incorporado como vicepresidente ejecutivo de operaciones.

Para el directivo, que Anytime Fitness haya apostado por España para poner en marcha este proyecto demuestra que “es un mercado prioritario y el buque insignia de nuestro *portfolio* de países. Controlar la filial nos permite tomar más riesgos en comparación con los que podemos asumir con las masterfranquicias”, admite.

De este modo, y según Quero, la cadena pretende “derribar las barreras dentro del club, pero también fuera”. De hecho, ya se está desarrollando un sistema para acompañar al socio en su actividad física fuera de Anytime Fitness.

Kumar: “Este modelo permitirá abrir clubes más pequeños con una inversión menor”

Esta apuesta supone un cambio para la compañía, cuyos gimnasios cuentan con alrededor de 600 metros cuadrados. Como consecuencia, los clubes más pequeños que abran con este concepto sacrificarán el espacio para actividades dirigidas. “Creemos que esta apuesta nos aporta una ventaja competitiva y agiliza nuestro crecimiento”, ha valorado David Abrahams, responsable de expansión de franquicias.

Desde su puesta en marcha en 2002, Anytime Fitness ha tejido una red de 4.000 instalaciones alrededor del mundo. En España empezó a operar en 2012, y desde entonces ha inaugurado 45 clubes. Tras cerrar 2017 con una facturación de 15 millones de euros, próximamente abrirá nuevos centros en Madrid y Cataluña, su principal área de influencia.