

FITNESS

Claror abraza la fiebre 'boutique': se alía con Veevo para integrar su propuesta en sus gimnasios

La cadena de centros deportivos habilitará un espacio en su club de la calle Sardenya para incorporar el *boutique*, con la idea de hacerlo extensivo al resto de gimnasios que opera en Barcelona.

Patricia López
6 sep 2019 - 04:59



La Fundació Claror saca brillo a su propuesta deportiva. La gestora de instalaciones deportivas ha firmado un acuerdo con la cadena Veevo para incorporar su concepto *boutique* en el club que opera en la calle Sardenya de Barcelona, donde tiene su sede central. Según ha podido saber *Palco23*, este será el primer proyecto que desarrollarán en conjunto Claror y Veevo, con la previsión de hacerlo extensivo a los otros complejos que la fundación gestiona en la capital catalana durante los próximos meses.

De esta manera, la instalación se convertirá en el primer club multiservicio de Cataluña en integrar un *boutique*. La compañía se ha comprometido a ofrecer este espacio sin cobrar un coste adicional a sus abonados, de modo que las actividades que se

desarrollen allí se incorporarán a la parrilla de actividades dirigidas incluidas en la cuota.

Es una estrategia parecida a la que Claror ha llevado desde 2012, cuando optó por variar el precio de sus centros e incorporar más servicios para hacer frente a la competencia que crecía en Barcelona. “Creamos espacios *boutique* con el fin de dar un mayor y mejor servicio y ofrecer una experiencia más personalizada”, comenta a este diario Nico Sánchez, director de producto de Claror y mano derecha del directora general, Gabriel Domingo.

Claror, que facturó 22 millones de euros en 2018, confía en mejorar su oferta de servicios tras aliarse con Veevo

La apuesta por Veevo se debe a que ofrece “actividades como boxeo, la meditación y el *mental training*, que hasta ahora no ofrecíamos”. A estas sesiones se suma el entrenamiento funcional, que es una de las mayores tendencias del sector del *fitness* en la actualidad. “Estas cuatro disciplinas son la combinación perfecta para un entrenamiento global”, añade Sánchez.

El *boutique* se inaugurará el 1 de octubre y las clases estarán impartidas por los técnicos de Claror, que están recibiendo la formación necesaria para impartir las clases siguiendo la metodología de Veevo.

De este modo, el *boutique* acelera la expansión de su marca con la integración en la cadena de centros deportivos municipales con mayor número de clientes de Barcelona. Fundado en 2015 en Valladolid, más adelante aterrizó en la capital catalana de la mano de Pablo Viñaspre, cofundador de la cadena. Ahora, ha decidido expandirse vendiendo la licencia de su marca a gimnasios multiservicio, es decir, aquellos que cuentan con sala de *fitness*, piscina y salas para actividades dirigidas.

“Estamos muy contentos de que una empresa innovadora y referente en el sector como Claror apueste por Veevo y coincida con nuestra visión de que es necesario *boutiquizar* los clubes para poder ser competitivos en esta nueva era del *customer experience*”, comenta Viñaspre.

El Grupo Claror opera actualmente nueve clubs deportivos de titularidad municipal en Cataluña. Cuatro de ellos los gestiona de manera integral, y cinco los opera en régimen de prestación de servicio. En 2018, la organización facturó 22 millones de euros, y en

PALCO23

| total cuenta con 45.000 abonados y una plantilla de 650 trabajadores.