PALCO23

FITNESS

Control de daños en el gimnasio: sólo el 9,4% de los clientes se dará de baja tras la cuarentena

Un estudio elaborado por la Universidad de Alcalá y la consultora Mas revela que una subida del precio de la cuota de hasta el 10% elevaría al 45,7% el porcentaje de abonados que se daría de baja. A mismo precio, el 87,9% de la clientela asegura que seguirá inscrito.

Palco23
5 may 2020 - 17:58

Los gimnasios preparan su vuelta a la actividad con el desafío de evitar una posible fuga de clientes, y, en un momento de contención del gasto y la confianza, todo parece indicar que una subida de precios provocaría el efecto contrario. De hecho, sólo el 9,4% de la clientela admite que se dará de baja una vez finalice el periodo de confinamiento y los clubes abran de nuevo, pero este porcentaje se eleva al 45,7% si el precio aumentara hasta un 10%.

Así se desprende del informe *Impacto de la pandemia del Covid-19 en los usuarios de centros deportivos*, elaborado en base a una muestra de 8.259 usuarios de 94 instalaciones. El estudio, de la consultora MAS y la Universidad de Alcalá, indica que el

https://www.palco23.com/fitness/control-de-danos-en-el-gimnasio-solo-el-94-de-los-clientes-se-dara-de-baja-tras-la-cuarentena

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

98,6% de los clientes seguirá practicando deporte tras el confinamiento y el 87,9% asegura que seguirá apuntado al mismo gimnasio.

Un 89,2% de los abonados a un centro deportivo concesional afirman que seguirán inscritos si el precio no aumenta y, en caso de que lo haga, casi la mitad se daría de baja (un 49,5%). Entre los socios de los centros de precio más reducido, entre los que están Altafit, Basic-Fit o DreamFit, el 84,6% afirma que seguirá apuntado y, en caso de que el precio aumentara hasta un 10%, el 37,2% se desapuntaría. En los clubes privados no *low cost*, el 88% asegura que seguirá inscrito, pero hasta un 43,8% se borraría si le tocan el precio al alza. Son datos que demuestran que los usuarios de centros que pagan cuotas más económicas son menos sensibles a una posible subida de la tarifa.

De hecho, el principal motivo al que apuntan los abonados de clubes concesionales que desean darse de baja es el precio. El 22,4% admite que lo haría porque la tarifa podría ser cara, por el 30% de los socios de clubes privados que admite que el coste sería determinante. En cambio, los clientes de cadenas de precios más reducidos señalan otros motivos y hasta el 19,7% admite que se daría de baja porque ya está practicando actividad física en casa o por su cuenta.

Este factor será clave, ya que el 65,4% de los abonados ha hecho actividad física intensa al menos un día a la semana durante la cuarentena, por el 80,2% que ha optado por ejercitarse con intensidad moderada. Tomando estos dos grupos, el 89,5% de los clientes de un gimnasio se ha ejercitado en el hogar con mayor o menos frecuencia e intensidad desde que los centros cerraron.

De este segmento, sólo el 20,4% lo ha hecho utilizando las plataformas y entrenamientos de su gimnasio, por el 2,7% que lo hizo siguiendo la rutina marcada por su entrenador personal. Un 37,4% se ejercitaron en casa a través de otras opciones disponibles en Internet, y hasta el 23,9% elaboró sus propias sesiones de entrenamiento. En otras palabras: el 76,9% se entrenó sin conectar con su club o entrenador habitual.

> **El 15,2% de los usuarios de gimnasios que seguirán inscritos al club afirma que lo hará por**

https://www.palco23.com/fitness/control-de-danos-en-el-gimnasio-solo-el-94-de-los-clientes-se-dara-de-baja-tras-la-cuarentena

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

motivos de salud

“La oferta de los centros no ha estado a la altura de los competidores que ya ofrecían una buena experiencia de entrenamiento virtual; en España hay una clara diferenciación entre la oferta de fitness online y offline”, justifica Ángeles de Santiago, fundadora y directora de MAS. “Hay un claro margen de mejora por parte de los clubes, a los que les ha cogido por sorpresa la situación”, ha explicado José Antonio Santacruz, profesor de estructura y organización de instituciones deportivas en la Universidad de Alcalá. “Habrá gimnasios que tengan que cambiar el modelo de negocio, los procesos y la estrategia”, ha añadido.

De ahí que el 13,4% de las personas que piensan darse de baja cuando acabe el confinamiento señalen que lo harán porque ya están entrenándose por su cuenta y han visto esta posibilidad como una opción para dejar de pagar la cuota. Las cadenas ya están trabajando para conectar con sus clientes, fidelizarles y ofrecerles opciones de entrenamiento más interesantes que otras plataformas gratuitas o de pago con el objetivo de que no se den de baja.

Otra de las cuestiones que están trabajando es la limpieza y desinfección de los centros y la puesta en marcha de protocolos para presentarse ante la sociedad como las instalaciones donde practicar deporte de manera más segura. Esta es una cuestión fundamental, ya que del informe se desprende que el 21,1% de los socios se daría de baja por falta de seguridad, frente al 14,3% que lo haría por falta de limpieza e higiene.

A ojos del cliente, que los clubes cuenten con material desinfectante y protector será fundamental. Un 24,3% apunta a este aspecto básico y un 23,7% se refiere a la limpieza extrema en vestuarios. El 19,1% apunta a que será clave que se impartan clases dirigidas con aforo limitado, y el 16,5% da importancia a que el equipamiento de la sala de fitness esté lo suficientemente separado. Son medidas que las instalaciones y la patronal Fneid ya están teniendo en cuenta y trabajando.

También están volcados en posicionarse como un servicio de interés general necesario para combatir el Covid-19 y contribuir a que la sociedad esté más sana. De hecho, del informe se concluye que el motivo más señalado por los clientes a la hora de explicar por qué seguirán

https://www.palco23.com/fitness/control-de-danos-en-el-gimnasio-solo-el-94-de-los-clientes-se-dara-de-baja-tras-la-cuarentena

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.