

FITNESS

Distrito Estudio bate récords y ya tiene más clientes que antes del confinamiento

La cadena se sitúa en 2.400 socios, que supone entre un 100% y un 110% de volumen de clientes respecto a la situación pre Covid-19.

M. L-E.

6 oct 2020 - 04:53



Distrito Estudio se impone al Covid-19. La cadena de boxes de entrenamiento Distrito Estudio ha superado el volumen de clientes respecto a la situación pre-Covid-19, por lo que actualmente cuenta en 2.400 socios. Esta cifra es significativa porque la actividad de la cadena está entre el 100% y el 110% en volumen de clientes respecto a la situación de antes del confinamiento.

“Son números muy buenos, hemos batido récords de facturación y en números de socios cinco meses después de la reapertura”, afirma David Estébanez a Palco23. Esta situación se produce, según el ejecutivo, “por el sistema de entrenamiento, ha sido una explosión en número de clientes”, señala.

Distrito Estudio ha puesto en marcha un protocolo para cumplir toda la normativa que se ha considerado necesaria para garantizar que los estudios sean 100% bioseguros. La compañía ha apostado porque el atleta, cuando llega al box, vaya directamente al

espacio de entrenamiento que tiene asignado de cinco metros cuadrados y delimitado con unas marcas en el suelo.

Allí el cliente encuentra todo el material que va a necesitar durante la sesión preparado para poder utilizarlo según el entrenador lo vaya indicando. Una vez todos los atletas están en sus zonas de entrenamiento, y tras un calentamiento conjunto, el *coach* explica el entrenamiento y divide a la clase en dos grupos.

La primera parte de la clase, un máximo de doce personas, un grupo hace un entrenamiento A y el otro grupo hace un entrenamiento B. Al terminar, cada persona desinfecta todo su material y en ese momento es cuando se intercambian de parcela para hacer la otra serie de ejercicios.

Dos centros más en el primer trimestre de 2021

La compañía, que cuenta con seis centros, espera abrir dos más en el primer trimestre de 2021, continuando su plan de expansión con un formato mixto, combinando aperturas propias con franquiciadas o participadas.

La compañía ofrece sesiones de una hora de *crossfit*, *bootcamp*, D45, *running*, boxeo y yoga. El 40% de los clientes de la compañía son mujeres y el 50% se encuentran en el rango de edad entre los 20 y 65 años.

Un centro de Distrito Estudio implica una inversión de unos 334.000 euros, que incluyen el canon de entrada y equipar la tienda *New Balance*. La empresa estima que “el plazo de recuperación de la inversión en tres años”.