

Duet impulsa su estrategia tecnológica de la mano de Poliwin Cloud

Palco23

13 mar 2017 - 12:12

Cada vez más empresas implementan las nuevas tecnologías para profesionalizar la gestión del gimnasio. El último en sumarse a la fiebre de la aplicaciones móviles ha sido el Grupo Duet, que implantará el *software* Poliwin para impulsar su estrategia tecnológica.

El programa desarrollado por la empresa Vector D.A es una plataforma interconectada que desplegada tres soluciones, Poliwin Cloud, Poliwin **APP** y Poligym. Poliwin Cloud es un sistema online que da respuesta a las necesidades de gestión, control de accesos, estadísticas y mejora de resultados comerciales tanto para grandes cadenas como para centros deportivos independientes.

Por su parte, PoliwinAPP , es una herramienta desarrollada para el entorno de centros deportivos y diseñada para aumentar el rendimiento de las ventas, motivando al socio mediante rutinas personalizadas con Poligym, que ermite un mayor contacto entre el entrenador y el usuario. También posibilita el acceso directo a todos los servicios ofrecidos por el propio centro deportivo, así como horarios, reserva de clases y el alta online, entre otras. Cabe recordar que la tecnológica ya proporcionaba gran parte de los sistemas informáticos a Duet.



Antolín Pegado, director general de Vector D.A, y Anselmo Méndez, director general de Duet. / Duet Sports

“Necesitamos un partner que nos *ayude* a mantener nuestra infraestructura siempre disponible y escalable, algo que Poliwin nos ha facilitado en estos años”, ha valorado Anselmo Méndez, director general de la compañía.

Por su parte, el director general de Vector D.A Antolín Pegado ha comentado que “estamos orgullosos de que Duet siga confiando en Poliwin y haya decidido incorporar nuestra plataforma *cloud* interconectada , que le permitirá continuar expandiendo sus soluciones por todo el mundo. Confiamos en seguir colaborando con ellos en futuros desarrollos”.

De este modo, Duet moderniza su sistema de gestión para ganar rentabilidad y eficiencia. El operador, que surgió al calor de las concesiones municipales y ha diversificado su modelo con el concepto de bajo coste, facturó 25,6 millones de euros en 2016, un 11% más que en el año anterior.

Para 2017, la firma prevé alcanzar los 72.000 abonados y crecer otro 10%, hasta los 28 millones de euros en ingresos. Entre los accionistas de la compañía figuran Silvio Elías, exaccionista de Caprabo y directivo del FC Barcelona, Tau Icesa, Sequoia Grup XXI, el despacho de arquitectos Alonso y Balaguer, y Paco Segura.