

FITNESS

El ex consejero delegado de la cadena 24 Hour impulsa un buscador de gimnasios

Mark Smith ha entrado en el capital de Zeamo, una plataforma para buscar, comparar y contratar el acceso puntual al club de *fitness*.

Palco23
18 may 2017 - 09:40

Dos meses después de abandonar la dirección de 24 Hour Fitness, Mark Smith ha dado a conocer su nuevo proyecto. Se trata de Zeamo, una plataforma digital disponible en versión web y *app* creada por Paul O'Reilly y en la que Smith ha entrado como inversor y director ejecutivo.

El sistema cuenta con alrededor de 20.000 centros en su buscador y se ha asociado con cerca de un centenar de clubes de Estados Unidos y Canadá para ofrecer pases diarios a los usuarios. Los clientes también pueden filtrar su búsqueda por localización y comparar la oferta, por lo que la tecnológica ha emulado a otras plataformas, como la brasileña Gympass o la española GymForLess.

"La digitalización de la industria del *fitness* no es algo nuevo, y Zeamo está trayendo una experiencia de usuario inteligente, que los propietarios de los gimnasios y los consumidores van a apreciar. Nuestros socios corporativos necesitan una plataforma así", ha explicado Smith a través de un comunicado.

Sobre su aterrizaje en Zeamo, el directivo ha explicado que Paul O'Reilly "me buscó cuando escuchó que dejaba la dirección de 24 Hour Fitness". Según el fundador de la empresa, "su conocimiento del sector y sus contactos nos ayudarán a ascender al siguiente nivel. Es un experto en esta industria".

La entrada de Smith en el capital y la directiva de Zeamo ha coincidido con el nombramiento de su sustituto en 24 Hour Fitness. Chris Roussos se ha incorporado a la cadena estadounidense como consejero delegado procedente de Epic Health Services, una compañía de servicios de enfermería con sede en Dallas. "24 Hour está bien posicionada para seguir creciendo en el futuro, y estoy deseando ayudar a conseguir sus objetivos", ha comentado el nuevo ejecutivo.

Con sede en San Ramón, California, la cadena cuenta con más de cuatro millones de

PALCO23

abonados a su red de 420 clubs, ubicados en 18 estados del país. La compañía opera en el segmento de bajo coste, apuesta por tarifas de 29,99 dólares mensuales y por el modelo de estudio que abre las 24 horas del día.

Según el portal *Club Industry*, en 2015 fue la segunda cadena estadounidense que más facturó, con un volumen de ingresos de 1.418 millones de dólares (1.275 millones de euros), tan sólo superada por la también californiana LA Fitness.