

FITNESS

Fit & Soul se apoya en una 'teleco' para lanzar su plataforma de entrenamiento virtual

La compañía, que ya ofrece clases dirigidas online para ordenador, esta semana lanzará la *app* y próximamente llevará el sistema a *Smart TV*. La empresa espera registrar altas de suscriptores por el confinamiento.

P. López
2 abr 2020 - 04:59



Hacer deporte es una de las recomendaciones más repetidas en esta etapa de confinamiento, y Fit & Soul ha aprovechado el momento para lanzar su sistema de clases dirigidas virtuales. La compañía, que surge tras el cese de la actividad de SoniQ Live, ha recibido el interés de varios inversores que han permitido relanzar la plataforma. De momento, ha alcanzado un acuerdo con un operador español de telecomunicaciones para ganar más visibilidad y clientela durante estas semanas de confinamiento.

“Estamos relanzando el proyecto e intentando posicionar nuestro sistema para los consumidores en sus casas y para los centros y cadenas que quieran seguir dando el

servicio a sus usuarios una vez pase el periodo de confinamiento”, explica el cofundador, Santiago Marchante. El directivo admite que muchas cadenas no cuentan con una plataforma para emitir contenidos, lo que los lleva a recurrir a sus perfiles en redes sociales.

Marchante asegura que la situación de confinamiento ha motivado a las cadenas de gimnasios a ofrecer entrenamiento virtual, un servicio que hasta ahora no habían trabajado con el mismo entusiasmo. “Ahora han visto que si se anticipan pueden generar vías de ingresos adicionales de cara al futuro, y en el corto plazo dar servicio a sus clientes”, comenta.

Fit & Soul basa su oferta en vídeos grabados por *boutiques* y gimnasios que quieren dar contenido online a sus clientes

Por el momento, las clases de la plataforma las graban terceros, como estudios *boutique* que han firmado un acuerdo con Fit & Soul para hacer llegar los contenidos a los clientes que no pueden acudir a algunas sesiones presenciales. “No descartamos que en un futuro creemos contenidos propios, porque nos permite afianzar protocolos y controlarlos, pero tenemos socios muy comprometidos con el proyecto”, explica.

El modelo de Fit & Soul se basa en llegar a dos tipos de clientes, las cadenas de gimnasios y centros independientes que reciben un plus por la generación de contenidos, y el usuario final, que abona suscripciones mensuales a cambio de utilizar la *app*. La idea es que esta semana se ponga en marcha la aplicación y en un futuro esté disponible para *Smart TV*.

¿Logrará el entrenamiento virtual continuar siendo una opción para los usuarios cuando los gimnasios abran? Marchante opina que sí, y que todo pasa por ofrecer un valor añadido. “Acudes a una clase dirigida porque encaja por horario y porque te gusta el instructor; al ofrecer las sesiones online, le das a tu cliente la opción de participar en una clase desde casa con el monitor o monitora que más le gusta”, comenta. Bajo esta premisa, la empresa espera cerrar el año con 100.000 suscriptores.