

Infinit Fitness integra el modelo 'boutique' en sus clubes para crecer un 15%

La cadena de centros que abren durante todo el día crea UPI, un espacio *boutique* con la que espera aumentar su base de abonados y ofrecer un entrenamiento más personalizado.

Palco23
25 abr 2018 - 10:00

Infinit Fitness se suma a la fiebre del concepto *boutique*. La cadena de centros que abren durante las 24 horas del día refuerza su apuesta por el entrenamiento personal con el lanzamiento de UPI, un espacio *boutique*. Con esta estrategia la compañía dirigida por Marcos Baroja prevé incrementar un 15% la base de abonados.

Con este movimiento, la empresa busca universalizar el servicio de entrenamiento personal, "que hasta ahora sólo era accesible para personas con nivel adquisitivo alto", según explica Infinit Fitness en un comunicado. "El principal objetivo es la satisfacción del cliente, ya que entrenando dos veces a la semana podrá conseguir resultados rápidamente", añade.

El concepto ya se ha implantado en el club que la empresa gestiona en Miramadrid, y próximamente se implantará en los estudios que gestiona en La Moreleja y Santa Engracia. La compañía cerró 2017 con una facturación de cinco millones de euros y cuenta con once instalaciones, diez de ellas en Madrid y una en el País Vasco.