

FITNESS

La firma de electroestimulación f.a.s.t. tira de 'influencers' para aumentar sus ventas un 25%

Palco23

4 dic 2015 - 16:55

Los líderes de opinión son claves. La empresa de electroestimulación f.a.s.t. ha comenzado una estrategia con *influencers* que le ha supuesto un aumento del 25% en sus ventas. Este crecimiento se produce a menos de un mes de haber comenzado con esta acción.

La estrategia consiste en contactar con las personas que podrían encajar con el perfil, apostando principalmente por líderes de opinión en la red social que más crece en estos momentos, Instagram. A éstos se les ofrecen tres meses de entrenamiento gratuito con un entrenador personal que se encarga de dar seguimiento a sus objetivos.

El responsable de marketing de la empresa, Favio Zarbano, ha explicado que "cada una de las publicaciones que realizan las personas a las que estamos entrenando tiene por lo menos 1.000 *likes*. Hemos hecho un seguimiento de las conversaciones que surgen después de cada publicación y su nivel de *engagement* es alto y las cosas que publican generan confianza en sus seguidores".



Uno de los influencers recomendando la experiencia en f.a.s.t. en la red social Instagram./ MAS

"También es verdad que creemos tanto en nuestro producto que no les damos ningún guión ni les decimos que tienen que decir, solo les pedimos que cuenten su experiencia", ha añadido Zarbano, que ha ideado esta estrategia de la mano de la consultoría Management around Sports.

La compañía f.a.s.t. cuenta actualmente con 49 instalaciones en España y tres en Chile . Aun así, la empresa creada en 2013, abrirá durante este mes de diciembre el primer establecimiento en Colombia, concretamente en la ciudad de Cali. Además, la franquicia espera poder conseguir nuevas aperturas en el primer semestre de 2016.