

FITNESS

Método Fenómeno lanza un nuevo concepto de 'boutique' para crecer en España

La compañía controlada por Santagadea busca socios interesados en abrir clubes de hasta 300 metros cuadrados y una inversión máxima de 250.000 euros para ofrecer sesiones monitorizadas.

P. López
23 may 2019 - 04:58



Método Fenómeno se prepara para crecer en España. La compañía lleva una década operando clubes de entrenamiento personal, pero, consciente de que tendencia del *fitness* son las sesiones en grupos reducidos, ha decidido diversificar. Según ha podido saber *Palco23*, la empresa ha creado la marca Método Fenómeno Club, una cadena *boutique* que busca franquiciados y locales de mayor tamaño para ofrecer servicios de entreno personal y en pequeños grupos.

La inversión necesaria para abrir una instalación de este tipo está entre 180.000 euros y 250.000 euros. Los locales deben contar con un máximo de 400 metros cuadrados, el doble de superficie en la que hasta ahora ha operado Método Fenómeno, que tiene

seis franquicias en España en locales de hasta 180 metros cuadrados.

Los estudios cuentan con una sala principal para entrenamiento personalizado y tres salas más para grupos dirigidos, así como un gabinete de nutrición y una zona de evaluación. El plan de negocio contempla que cada *boutique* cuente con 250 socios mensuales, más 120 adicionales de entrenamiento personal.

“Hemos creado un concepto que requiere más espacio y equipamiento; hasta ahora Método Fenómeno vendía ocho sesiones de entreno personal al mes, y los nuevos clubes también ofrecerán ocho clases grupales”, comenta a este diario Álvaro Bachiller, director general de la cadena.

Santagadea ha integrado estos espacios de entrenamiento, que ahora crecerán en clubes independientes y franquiciados

Tras ser adquirida por Santagadea, Bachiller se incorporó como director técnico de la gestora de instalaciones, que en el último año ha habilitado estos espacios de entrenamiento en sus centros deportivos. “Tras testear el modelo, la tecnología, el sistema de reserva de clases y ver la buena acogida que ha tenido, hemos visto la oportunidad de exportar el concepto a otros clubes; no sólo tiene por qué operar en corners en complejos deportivos de mayor tamaño”, asegura.

La implantación de este servicio en Santagadea Sport ha requerido una inversión de 40.000 euros en cada una de las ocho instalaciones que la cadena tiene en España. Durante el último año, los centros han sido un banco de pruebas del concepto, que ha permitido a la cadena diversificar la procedencia de los ingresos porque requiere de un pago adicional.

En el camino para crear *boutiques* independientes bajo la marca Método Fenómeno Club, la compañía espera inaugurar un club en un hotel de Pamplona, donde está trabajando para adecuar el espacio de 400 metros cuadrados.

“La oferta abarcará el entreno personal y en grupos; cada sesión se orienta al desarrollo de capacidades como resistencia, entrenamiento personal con flexibilidad, fuerza, con la idea de que cada cliente pueda elegir a qué clase acudir en función de lo que quiera trabajar”, apunta Bachiller. La actividad está monitorizada, de modo que los entrenadores puedan aportar “el valor añadido de evaluación y prescripción del entreno”, añade.

Santagadea Sport facturó 32 millones de euros en 2018. Presidida por Miguel Espinosa, la cadena da servicio a 100.000 abonados en España y cuenta con 16 centros, la mitad de ellos en régimen de concesión administrativa y el resto franquiciados con Método Fenómeno. La compañía tiene presencia en Andalucía, Asturias, Castilla-La Mancha, Extremadura y la Comunidad de Madrid.