

## FITNESS

# Minimfit abre una ronda de 150.000 euros para expandir su plataforma de 'home fitness'

La *start up* española, acelerada por Juan Roig, ha conseguido ya el 60% de los recursos necesarios a través de Crowdcube. La idea es captar capital para abrir un segundo estudio de grabación en el extranjero con el fin de internacionalizar la plataforma.

P. López  
4 may 2020 - 04:56



Minimfit abre ronda de financiación para captar 150.000 euros con los que expandir su plataforma de entrenamiento virtual. La *start up* española ha recurrido al micromecenazgo para levantar el capital necesario con el que relanzar su sistema de entrenamiento de *home fitness* e internacionalizarlo. Según ha podido saber *Palco23*, la compañía ha recurrido a Crowdcube para captar recursos económicos y ha alcanzado el 60% del objetivo en dos días desde la puesta en marcha de la ronda, que en un principio era por 125.000 euros, y finalmente será por 150.000 euros.

La compañía está captando el interés de pequeños y grandes inversores para cumplir el objetivo, y en un futuro no descarta volver a repetir esta fórmula para levantar más

recursos y continuar desarrollando el sistema de entrenamiento que lanzó en 2017. En aquel momento lanzó al mercado Minimbike, una bicicleta estática para el hogar con un sistema de entrenamiento conectado para hacer clases dirigidas desde casa. La compañía dio pasos adelante con el apoyo de Lanzadera, la aceleradora de *start ups* del empresario Juan Roig.

Ya en 2018 se cerró una ronda de financiación por 250.000 euros que permitió a la compañía abrir un estudio *boutique* de ciclo junto al Retiro, en Madrid, en la que ofrecía entrenamiento presencial a la vez que funcionaba como estudio de grabación de clases para ofrecerlas en la *app* bajo demanda. Tras nueve meses operando el club, la compañía ha decidido ampliar su servicio y dejar de ofrecer entrenamiento presencial para volcar su actividad en la grabación de contenido deportivo para alimentar su aplicación de entrenamiento.

## Minimfit abrirá un segundo estudio de grabación en el extranjero para generar contenido en otros idiomas

“Empezamos con *ciclo*, pero en dos meses lanzaremos la *app* con más clases de *Hiit*, yoga, boxeo y *cycling*; operaremos con el modelo de suscripción por la doble vía del acceso al entrenamiento bajo demanda y en directo”, explica Juan Vilarrasa, fundador y director general de Minimfit. Los usuarios que se suscriban a las clases en directo también podrán acceder a todo el contenido bajo demanda.

Para diferenciarse de otras plataformas a las que los usuarios han acudido en época de confinamiento, como YouTube o Instagram, Minimfit se ha centrado en la interacción con el usuario. “Nos queremos diferenciar con contenido de calidad y con interacción, basada en que el usuario pueda competir a tiempo real con otros usuarios de la clase en directo o en diferido; el plus de la clase en directo es que el instructor anima a los suscriptores y ve sus métricas, por lo que puede referirse al cliente durante la sesión”, explica.

La compañía ha decidido dejar de ofrecer clases presenciales por la escalabilidad del proyecto. “Abrir más clubes implica hacerlo en ubicaciones céntricas y eso eleva los costes; la idea es abrir *dark gyms* en otros países para grabar contenidos en el idioma de ese país, y eso no implica inaugurar clubes en zona *prime* de las ciudades”, explica Vilarrasa. Parte de los recursos que capten de la ronda irán destinados a inaugurar otro estudio de grabación fuera de España, aunque no ha trascendido en qué país. El resto

se destinará a nutrir de más contenidos la plataforma.



En 2017, Minimfit lanzó al mercado Minimbike, una bicicleta estática para el hogar con un sistema de entrenamiento conectado para hacer clases dirigidas desde casa.

El plan es que el sistema empiece a funcionar en dos meses y en medio año se pueda internacionalizar. La *app* será abierta y se podrá conectar con los *smartwatches* de los usuarios para monitorizar su actividad. “Empezaremos con iWatch y más adelante seguiremos integrando el *hardware* de otras disciplinas; ahora estamos en negociaciones con un fabricante de máquinas de fitness para incorporar nuestras clases en su equipamiento”, añade. El objetivo sería que en las pantallas de las máquinas de correr o de las bicicletas estáticas se visualizaran las clases de Minimfit.

La idea es atraer al cliente que, o bien prefiere entrenar desde el hogar, o bien no tiene tiempo de acudir al gimnasio. “Preveemos que el 75% de los suscriptores opten por la opción de bajo demanda porque les da más flexibilidad, pero creemos que la opción de participar en la clase en directo también se solicitará”, apunta.

La clave del sistema está en que Minimfit podrá conocer las preferencias de sus suscriptores. “Desde a qué hora entrenan hasta qué disciplinas, instructores y música prefieren, pasando por la duración de las sesiones; nos da mucha información sobre el cliente y eso nos permite diseñar contenidos más personalizados, así como Netflix te aconseja unos contenidos u otros en función de tus preferencias”, explica.