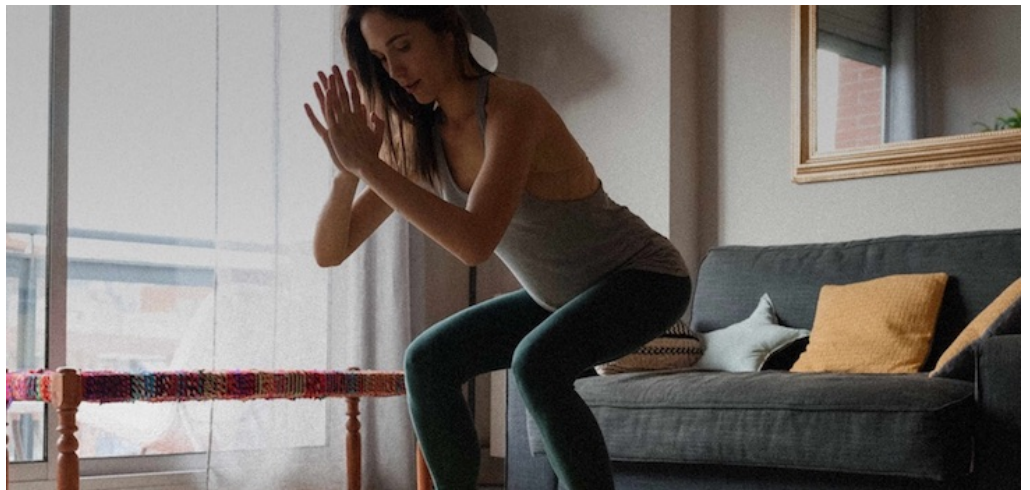


FITNESS

Urban Sports 'pesca' en Carrefour: alianza para ganar clientes con sus empleados

La plataforma se alía con la cadena francesa de supermercados y sigue potenciando la vía de negocio 'corporate' para aumentar su número de clientes.

Miquel López-Egea
11 mar 2021 - 04:52



Urban Sports Club se alía con Carrefour. La plataforma de accesos puntuales ha llegado a un acuerdo con la cadena francesa de supermercados por la que toda la plantilla de la empresa en España tendrá descuento por usarla. El acuerdo, que tiene como objetivo promover el deporte entre la plantilla de la cadena en un momento en el que ha crecido la demanda de actividad deportiva tras la pandemia, se puso en marcha a principios de mes.

El pasado 1 de marzo, Urban Sports Club también alcanzó un acuerdo con la empresa de *coworking* y oficinas privadas Cloudworks. Según un estudio de la compañía, la mitad de los trabajadores aceptaría el copago deportivo y, además, afirma que la salud es ya una prioridad para el 90% de los empleados, por lo que la empresa está apostando por potenciar la vía de negocio **corporate** para aumentar el número de clientes. Por ello, la empresa está buscando colaboraciones con otras compañías para poder satisfacer una demanda de los trabajadores ya que, según

afirma, un 64% de los trabajadores serían más propensos a realizar deporte si sus empresas los apoyaran.

Urban Sports Club también afirma que, con estos acuerdos, las empresas proporcionan a sus equipos estabilidad y promueven la forma física y la fortaleza mental generando una cultura corporativa atractiva, por lo que, si los empleados se sienten valorados, es más probable que permanezcan en la empresa.

Urban Sports Club considera que la mitad de los trabajadores aceptaría el copago deportivo

En el caso de Cloudworks, las partes llegaron a un acuerdo por el que la compañía de *coworking* paga una cantidad mensual fija dependiendo del número de empleados o *coworkers* que se apunten a Urban Sports Club cada mes.

Urban Sports fue fundada en 2012 por Moritz Kreppel y Benjamin Roth en Berlín. Tras dos años de crecimiento, en 2015 la *start-up* realizó una ronda de financiación y absorbió a cuatro de sus competidores en Alemania. En diciembre de 2016, la antigua competencia Somuchmore fue absorbida por Urban Sports Club; Fitrates se unió en enero de 2018, y en diciembre lo hizo Interfit.

En enero de 2019, con motivo de lanzamiento en el mercado español, los inversores y creadores de la plataforma alemana de intermediación adquirieron el 100% de Bonofit. A finales de 2010 operaba en ocho países, entre los que se incluyen Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Portugal, Dinamarca, España y Holanda, dos mercados estos últimos en los que ganó presencia tras firmar ambas operaciones corporativas. En total contaba con 12.000 centros asociados.

Durante el confinamiento, la plataforma lanzó un sistema de entrenamiento virtual en directo. El modelo de negocio se basó en suscripciones y cada *check-in* genera un ingreso. El 80% del importe se distribuye entre los centros asociados a Urban Sports Club, y el 20% restante cubre los salarios de los empleados de la plataforma que trabajan en el funcionamiento, el desarrollo y la comercialización de las clases online.