

## FITNESS

# Veevo diversifica y lanza un corner de entrenamiento de 'fitboxing'

El nuevo producto de la cadena de estudios *boutique* estará disponible para cualquier sala de fitness de España y del resto del mundo.

M. L-E.  
19 abr 2021 - 04:48



Veevo prosigue con su diversificación. La cadena española de estudios *boutique* especializada en entrenamiento funcional, *fitboxing*, *mental training* y meditación, lanzará este miércoles Veevo&Go, un nuevo formato de corner de entrenamiento que estará disponible para cualquier sala de fitness de España y del resto del mundo.

Los espacios, completamente tematizados, se podrán colocar en cualquier lugar de las salas de fitness. Sin necesidad de ocupar un gran espacio con su instalación, cualquier club podrá ofrecer a sus clientes *fitboxing* de forma flexible, ya que la configuración de la sesión, tanto del tiempo como de la intensidad, la podrán decidir ellos mismos.

“La idea es llevar el corner al mayor número de centros posible, desde un centro de entrenamiento personal a una cadena de gimnasios, tanto en España como en el resto del mundo; todas las cadenas han apostado por meter recursos en las casas de los cliente pero nosotros queremos hacer que este vuelva al club”, asegura Joaquín Beytia,

director de expansión de Veevo, a Palco23.

## Veevo&Go se podrá ubicar en cualquier espacio de las salas de fitness

La nueva línea de Veevo&Go está pensada para atraer clientes a los clubes tras el golpe de la pandemia. “El *home fitness* está teniendo un gran crecimiento y competirá con los clubes por el tiempo libre del cliente y por ser su espacio de práctica deportiva”, argumenta Pablo Viñaspre, cofundador de la compañía. Para competir hay que combinar dos estrategias, según Viñaspre: “por un lado, hay que diferenciarse del *home fitness* y potenciar en el club aspectos de socialización, personalización y diversión, y por otro lado hay que llevar al club lo que el cliente haría en su casa, pero con una experiencia más potente en ambientación y tecnología”.

La combinación de estas dos estrategias tiene como objetivo ayudar a recuperar el máximo volumen de clientes, especialmente a ese 15% o 20% que está optando por el *home fitness*. Según Beytia, “hemos creado un producto con la esencia de Veevo, de un uso fácil, intuitivo y con mucho potencial, acercando la experiencia del *fitboxing* a todos los clientes”.

## Veevo cuenta actualmente con seis centros en España

Veevo cuenta actualmente con seis centros en España y abrirá a finales de mes o principios del siguiente un nuevo centro en Girona. El objetivo de la cadena es alcanzar quince centros a final de año, que se producirán sobre todo a partir de septiembre de este año. Además, lanzará dos nuevos programas de entrenamiento: Veevo Energy y Veevo Endurance, alcanzando un total de ocho programas. Por otro lado, la cadena dará el salto internacional próximamente, ya que está en negociaciones para abrir fuera del país, en Sudamérica o Europa.

La marca nació en 2016 con un centro propio en Valladolid y un año después 2017 inauguró un segundo en la calle Muntaner de Barcelona. Todos operaban por separado. En 2019 se creó Veevo Expansion, compañía con sede en Granada fundada por Viñaspre y Isabel Vega, para licenciar la marca. De esta manera, la empresa realizó

cuatro aperturas en España, con centros *boutique* dentro de gimnasios multiservicio, y actualmente tiene presencia en seis centros.

Veevo está centrada en dos líneas de negocio: los estudios *boutique* independientes y los *boutiques* dentro del club multiservicio. Los locales son estudios *boutique premium* de entre 400 metros cuadrados y 500 metros cuadrados. Cada centro tenía un aforo de entre treinta y cuarenta personas antes de la pandemia, pero con las restricciones sólo pueden atender un tercio de los usuarios.

El cliente paga por la sesión entre 14 euros y 18 euros. El cliente tipo tiene entre 25 años y 60 años y el 60% son mujeres. En un mes normal, la empresa puede mover entre 600 y 800 usuarios por centro. Veevo Expansión cuenta con cuatro trabajadores, aunque el equipo está formado por un total de 30 trabajadores, contando los contratados por los centros donde trabajan.

Actualmente, en el centro de la calle Muntaner de Barcelona la ocupación es del 80% del aforo, aunque en hora punta entre ocho y diez personas se pueden quedar fuera por las limitaciones establecidas por la Generalitat de Cataluña. “El modelo *boutique* funciona muy bien por la estructura, la personalización, la poca gente, y los aforos controlados, es lo que demanda”, explica Beytia.