

Consulta
EXPERTOS EN FRANQUICIAS

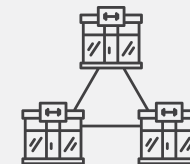


EL SECTOR DEL FITNESS EN ESPAÑA

El objetivo de este estudio de mercado es conocer la situación actual del sector del fitness, analizar las tendencias y saber hacia dónde se dirige el sector para poder estar preparado.

Las empresas dedicadas a las Actividades de los Gimnasios en España facturan más de 170 millones de euros, según el Ranking de Empresas que elabora E INFORMA, marca de INFORMA D&B, (compañía de CESCE), líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing, publicado por El Economista.

EL SECTOR DE LOS GIMNASIOS EN NÚMEROS



FACTURACIÓN SECTOR GIMNASIOS

FRANQUICIADOS

PROPIOS

58.321.000

10.200.000

ESTABLECIMIENTOS EN SECTOR GIMNASIOS

FRANQUICIADOS

PROPIOS

266

68

PERSONAL EN EL SECTOR GIMNASIOS

FRANQUICIADOS

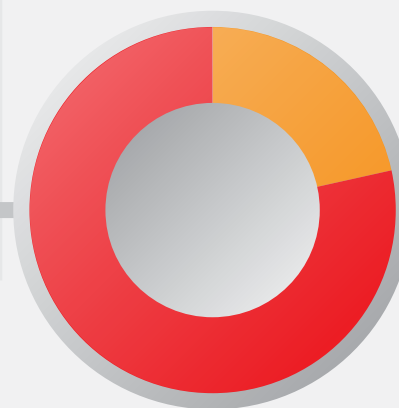
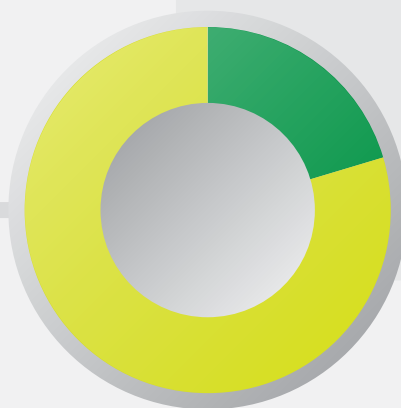
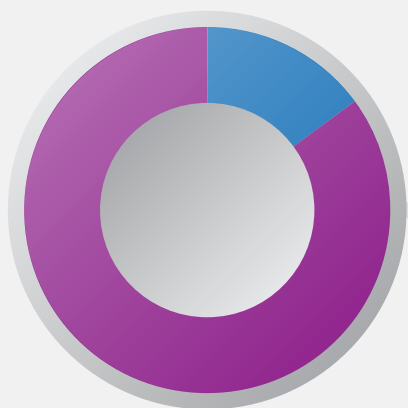
PROPIOS

1.137

312

TOTAL DE ENSEÑAS DE GIMNASIOS EN 2016

17



PERCEPCIÓN DE LOS CENTROS SOBRE MOTIVACIONES

Los gimnasios españoles coinciden en tres motivos fundamentales que tienen sus socios para darse de alta: la proximidad al hogar (gimnasios de conveniencia), la recomendación de otro socio y la relación calidad-precio. Por eso es importante darle valor a las acciones promocionales. Los centros consideran que los principales factores de baja son la falta de tiempo, la desmotivación y la situación económica personal.

Sin embargo cuando se le pregunta al socio, la masificación del centro fitness es la principal razón por la que se cambiaría a otra instalación con una oferta similar (29,25%). Una vía para paliar este problema es buscar proveedores y profesionales que se encarguen de un diseño de sala óptimo.

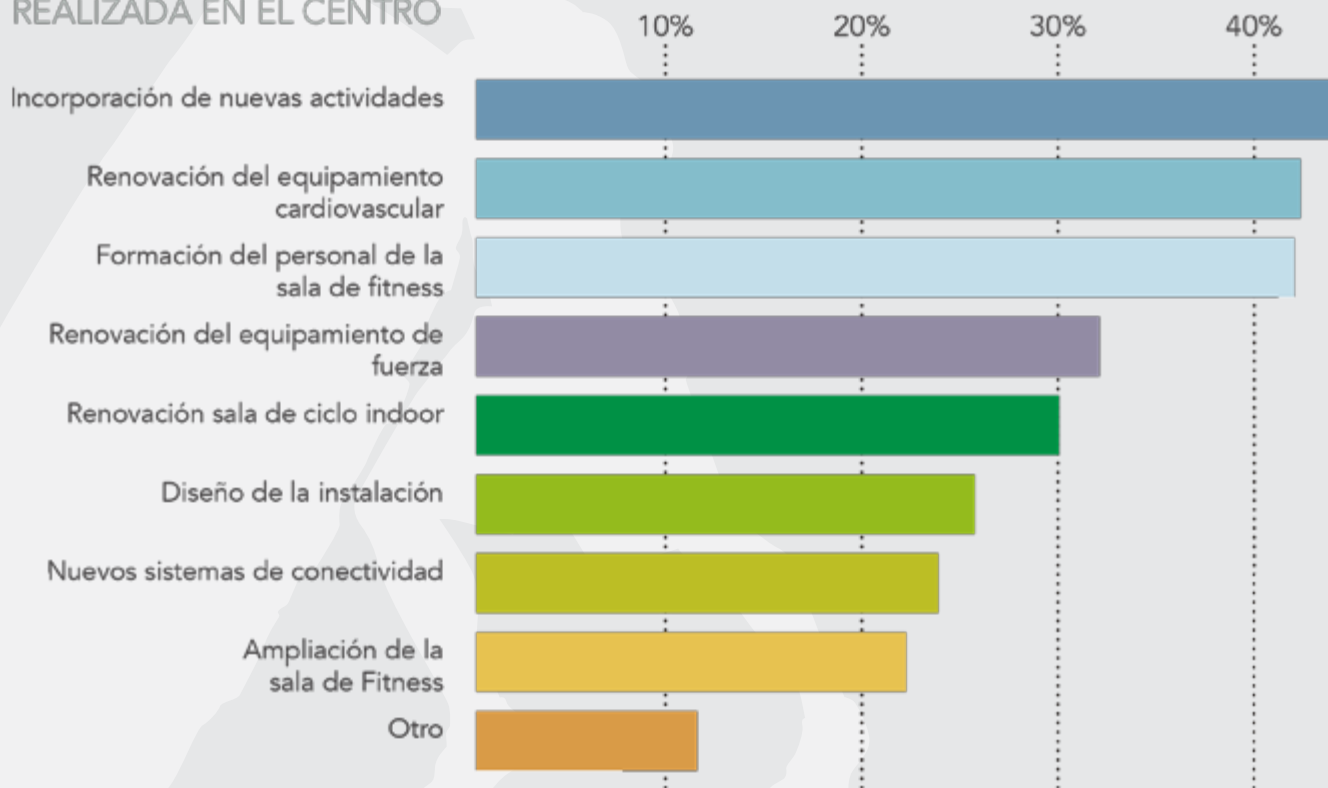
El precio es el segundo factor más relevante para darse de baja (19,60%). En este caso, es recomendable incluir actividades fuera de cuota para resultar atractivos ante todos los públicos y diversificar ingresos.



INVERSIÓN EN SALAS DE FITNESS

En 2016 siguió la perspectiva alcista, el 80% de los centros realizaron inversiones en su negocio. Un tercio de ellos, con una inversión de más de 20.000 € que se dedicaron principalmente a la incorporación de nuevas actividades (Cross Fit, equipamiento funcional).

TIPO DE INVERSIÓN REALIZADA EN EL CENTRO

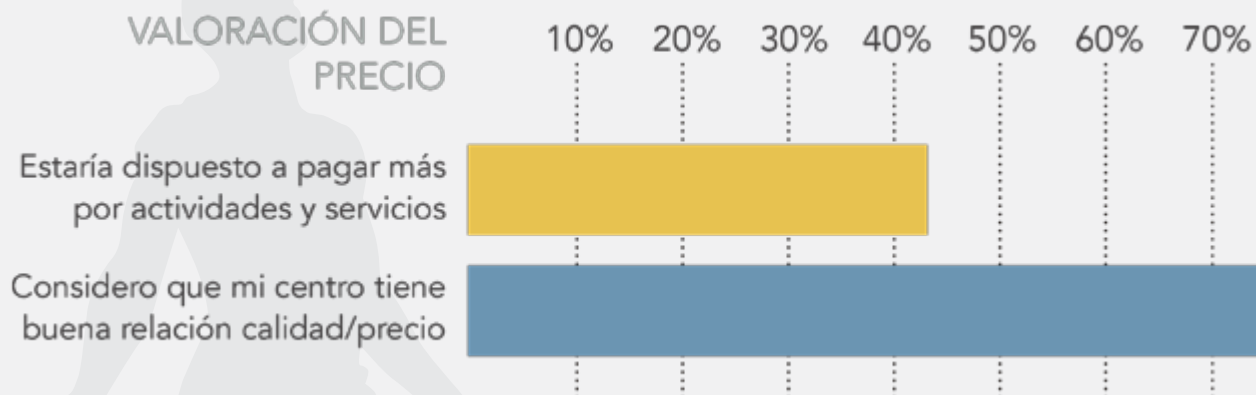


EL 40% DE LOS CLUBES QUE INVIERTEN LO HACE EN FORMACIÓN DEL PERSONAL.

VALORACIÓN DEL PRECIO POR PARTE DEL SOCIO

La mayoría de los socios entienden que su club les ofrece una buena relación calidad precio y, en general, están satisfechos con los servicios.

A pesar de que la puntuación relación calidad/ precio en general es buena, los usuarios no se muestran tan dispuestos a pagar más por introducir nuevos servicios o actividades. En este sentido, es relevante que en 2016 los centros con cuota por encima de 100 euros descienden y aumentan los que ofrecen cuotas por debajo de 20 euros. Sin embargo, los que más crecen son los del rango entre 40 y 50 euros.



Como se detalla en el apartado de motivaciones, el precio es la cuarta razón que provoca altas por parte de los clientes (por detrás de cercanía, instalaciones y actividades dirigidas) y la segunda razón para darse de baja, por detrás de la masificación en el centro. Es decir, es más desmotivador que motivador y por eso sería interesante proponer servicios al margen de las cuotas.

*LA VARIABLE PRECIO SE TORNA CADA VEZ MÁS IMPORTANTE: LOS SOCIOS ESTÁN POCO PRE-
DISPUESTOS A PAGAR MÁS Y HAY MULTITUD DE
OFERTA LOW COST CON CALIDAD INTERESANTE.*

CÓMO DIFERENCIARSE DE LA COMPETENCIA

En un entorno de alta competitividad, una buena estrategia para captar y retener clientes es presentar una propuesta de valor que diferencie al centro de su competencia. De esta manera, el socio percibe que el centro le ofrece alternativas únicas que ayudan a captar y a retenerlo.

LAS PROPUESTAS DE VALOR QUE PERMITEN DIFERENCIARSE DE LA COMPETENCIA Y MAXIMIZAR EL ÉXITO SON:

- *DESARROLLAR UNA NUEVA PROPUESTA DIGITAL*
- *IMPLEMENTAR EL CONCEPTO GYM BOUTIQUE*
- *INCORPORAR NUEVOS SERVICIOS*
- *ENTRENAMIENTO PERSONAL FUERA DE CUOTA*

TENDENCIAS DEL SECTOR DEL FITNESS

Como cada año el American College of Sports and Medicine (ACSM) realiza entre los profesionales del ejercicio físico una encuesta para ver cuáles serán las tendencias en fitness y salud para el próximo año, qué tipos de entrenamiento, de material o de clases pegarán más fuerte en el año que está por llegar.



1. TECNOLOGÍA WEARABLE

2. ENTRENAMIENTO CON EL PESO CORPORAL



15. WELLNESS COACHING



16. PROMOCIÓN DE SALUD EN EL LUGAR DE TRABAJO

3. ENTRENAMIENTO DE ALTA INTENSIDAD POR INTERVALOS (HIIT)



17. APLICACIONES DEPORTIVAS PARA SMARTPHONES



4. PROFESIONALES DEL FITNESS, FORMADOS, CERTIFICADOS Y CON EXPERIENCIA

14. ENTRENAMIENTO PERSONAL EN GRUPO



5. ENTRENAMIENTOS DE FUERZA



6. ENTRENAMIENTO EN GRUPO



13. ACTIVIDADES AL AIRE LIBRE



18. MEDICIÓN DE RESULTADOS

7. EL EJERCICIO COMO MEDICINA

8. YOGA

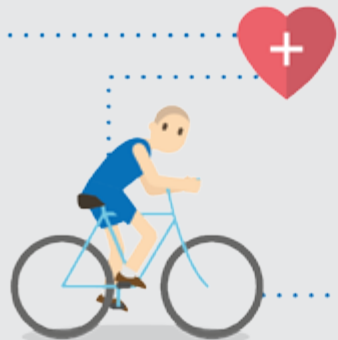
9. ENTRENAMIENTO PERSONAL



12. FITNESS FUNCIONAL



19. ENTRENAMIENTO DE CIRCUITO




10. ENTRENAMIENTO Y PÉRDIDA DE PESO

11. PROGRAMAS DE FITNESS PARA ADULTOS MAYORES

20. ROLLERS PARA TRABAJAR LA FLEXIBILIDAD Y MOVILIDAD

CUADRO COMPARATIVO DE FRANQUICIAS

	ALTA FIT	URBAN FITNESS	BROOKLYN FITBOXING	GYM 24h	INFINIT FITNESS	CURVES	FITNESS 19 BASIC FITNESS	MILLENNIUM	GYM & BEAUTY	FIT&GO 20
AÑO DE FUNDACIÓN	2011	2016	2014	2012	2013	2016	2010	2009	2006	2014
INVERSIÓN	250.000€	690.000€	19.000€	400.000€	70.000€	90.000€	80.000€	225.000€	75.700€	12.500€
CANON DE ENTRADA	24.000€	30.000€	12.000€	28.000€	28.000€	39.000€	21.000€	20.000€	7.900€	N/A
ROYALTIES DE EXPLOTACIÓN	0,85 € POR SOCIO	0,90€ POR SOCIO	6%	0,70€ POR SOCIO	0,90€ POR SOCIO	6%	0,80 € POR SOCIO	6%	150€ POR MES	300€ PORMES
NÚMERO DE LOCALES	37	3	30	3	2	35	16	1	20	10

A close-up photograph of a very muscular man's torso and arms. He is shirtless, showing his pectoral muscles, abdominal muscles, and biceps. He is holding two dumbbells, one in each hand, with his arms slightly bent. The dumbbells have black handles and red and black weight plates. The background is dark and out of focus, showing some gym equipment. The overall lighting is dramatic, highlighting the man's physique.

Si deseas recibir más información del sector o estás interesado en franquiciar tu modelo de negocio puedes ponerte en contacto con nosotros en el teléfono +34 91 351 82 19 o en el email info@consultafranquicias.es

*Fuentes: lifefitnes - el mercado del fitness en España 2017
Encuesta 2017: American College of Sports and Medicine (ACSM)
Análisis del sector del fitness: Consulta Franquicias*