

Anytime Fitness cierra el primer cuatrimestre del año con un fuerte incremento de altas en sus clubes

El líder mundial del fitness ha cerrado el primer cuatrimestre con datos positivos en cuanto a reaperturas, recaptación de socios y nuevas altas. La cadena ha reforzado su apuesta por la tecnología y se ha mantenido fiel a su filosofía de poner al usuario en el centro de todas sus estrategias, ofreciendo un trato cada vez más personalizado. De cara al resto del año, la enseña prepara la puesta en marcha de nuevos gimnasios de la mano de actuales franquiciados y nuevos inversores

Anytime Fitness, la cadena de gimnasios de conveniencia más grande del mundo, con cerca de 5.000 clubes repartidos en más de 30 países, ha terminado el primer cuatrimestre del año con una buena evolución en sus cifras. Además de haber reabierto por fin la totalidad de sus gimnasios corporativos y franquiciados en España, la firma ha registrado un aumento en su número de socios.

Entre enero y abril de este año, Anytime Fitness ha sumado un 6% de usuarios a sus filas, llegando a sobrepasar los 22.400 en todo el país. Ese incremento se debe no sólo a los antiguos socios que la cadena tenía y que ahora por fin han podido volver a todos los clubes tras el fin de las restricciones, sino a la llegada de nuevas personas que han confiado en la marca para subirse al tren del fitness y mejorar su salud.

Cuatro meses incrementando su número de socios

Gracias a ese respaldo, los clubes de Anytime Fitness han visto en estos cuatro primeros meses del año cómo la media de sus socios ha subido de forma progresiva. Si en febrero los clubes de la enseña contaban con una media de 518 socios, en marzo esa cifra aumentó hasta los 560 y a cierre de abril esa media se situaba en 574.

“El aumento progresivo en nuestro número de socios nos hace mirar el presente y el futuro con optimismo y reiterar lo que llevamos meses diciendo, que somos parte de la solución, dado que nuestro modelo de negocio apuesta no solo por el fitness sino por el bienestar, la salud y la mejora de la calidad de vida de nuestros usuarios. ¿Hay algo más importante?”, defiende Tim Devereaux, director general de Anytime Fitness Iberia.

Personalizar aún más la atención

Además de que la vuelta de los usuarios a los clubes de fitness está siendo evidente, Anytime Fitness ha hecho en estos últimos meses un esfuerzo aún mayor para que sus socios reciban una atención absolutamente personalizada.

Prueba de ello es que desde septiembre hasta ahora los profesionales de los clubes de la firma han duplicado el número de Orientaciones Iniciales que ofrecen a sus nuevos usuarios, con el fin de determinar una rutina de fitness que se adapte a la perfección a sus necesidades, objetivos, exigencias y expectativas.

En este mismo periodo de tiempo Anytime Fitness también ha multiplicado por cuatro todas las tareas que tiene asociadas al seguimiento de los entrenamientos de sus socios.

“Nuestra meta es que todos nuestros usuarios consigan sus objetivos siempre, mejoren su salud y se sientan mejor consigo mismos, pero sin hacerse daño ni lesionarse. Nuestra voluntad de guiarlos, acompañarlos, asesorarlos e ir modificando sus rutinas a medida que vayan consiguiendo sus propósitos es férrea”, sostiene Alberto Ramos, director de fitness de Anytime Fitness Iberia.

Más descargas de la App

La cadena también ha registrado en el primer cuatrimestre del año otro logro importante que se traduce en un fuerte aumento de las descargas de su App. En concreto, entre los meses de enero y abril el porcentaje de descargas de esta aplicación, dotada con más de 8000 ejercicios y 1100 planes de entrenamiento, ha aumentado un 7% al pasar de los 57,6% socios que ya la usaban a los 64,7% que han decidido confiar en ella como complemento perfecto para su entrenamiento.

“La App de Anytime Fitness tiene un sinfín de posibilidades para que nuestros socios pueden entrenar siempre que quieran y donde quieran, en nuestros clubes o en sus propias casas, siguiendo un plan que se ajuste a su disponibilidad y a sus necesidades. La aplicación permite además que los usuarios puedan registrar sus marcas y observar los progresos que hacen con sus entrenamientos, adaptarlos a sus circunstancias y objetivos e incluso prepararse para competiciones deportivas de cualquier nivel e índole”, matiza Ramos.

Gracias a esta App los entrenadores y socios de Anytime Fitness pueden también entrenar a distancia, pero viéndose en tiempo real -con entrenamientos personales o con clases colectivas-, y pudiendo por tanto los primeros corregir o mejorar la ejecución de los ejercicios que hacen los segundos.

Terapia de percusión y acuerdo con Sanitas

La apuesta por la innovación de la americana no acaba aquí. También se ha materializado en este cuatrimestre con la incorporación de dispositivos de terapia de percusión de las marcas Hyperice y Theragun, como pistolas, esferas y rodillos de vibración, con los que la firma ha ampliado en algunos de sus clubes -el plan es hacerlo extensivo a toda la red- sus servicios y planes de entrenamiento.

En términos de acuerdos corporativos, Anytime Fitness ha logrado en este primer cuatrimestre uno nuevo de grandes dimensiones con Sanitas Servicios de Salud. Gracias a ese pacto, todos los socios de la cadena, trabajadores y franquiciados tendrán acceso -sin ser asegurados- a cualquier centro Sanitas de nuestro país con servicios gratuitos o descuentos especiales en una amplia gama de tratamientos.

“Nuestro compromiso con la salud y el bienestar de nuestros franquiciados, trabajadores y socios va más allá de las paredes de nuestros clubes. Trabajamos para ello cada día, buscando acuerdos con entidades afines que compartan nuestra misión, visión y valores. Si en este camino, además, podemos hacer que ahorren algo de dinero accediendo a servicios premium a menor coste, nuestras acciones se convierten en un rotundo éxito”, sostiene Natalia López-Maroto, directora de Comunicación y

Marketing de Anytime Fitness Iberia.

Expansión planificada y planes de futuro

De cara a los meses venideros, Anytime Fitness pretende seguir creciendo y encarar el tercer y último cuatrimestre del año como el momento de llevar a cabo las aperturas en las que ya está trabajando. Serán las de Santander, Villareal y dos en Palma de Mallorca. “Estamos ante un buen momento para crecer ya que el sector del Real Estate arroja auténticas oportunidades con locales más económicos que antes de la pandemia. El momento es ahora”, sostiene Alexis Sekulits, director de Expansión de la cadena.

“Queremos crecer y estamos trabajando para lograrlo. Nuestra máxima prioridad es que todos nuestros franquiciados logren incrementar la rentabilidad de sus clubes. Su éxito es el nuestro, y viceversa. Anytime Fitness cuenta con el respaldo de nuestra casa matriz, Self Esteem Brands en Minnesota, y España sigue siendo un mercado estratégico en el que queremos y podemos seguir sumando páginas de éxito a nuestra historia. Sabemos que podemos hacerlo y en ello estamos”, asegura Tim Devereaux.

En las próximas semanas la franquicia pondrá en marcha otro gran proyecto en nuestro país: la inscripción online y la sustitución de los de los contratos de papel por el contrato digital en todos sus clubes.

Datos de contacto:

Natalia López-Maroto
722386445

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Otros deportes](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>