

Life Fitness elabora el zoom mercado 2017 sobre el fitness en España



El estudio de Life Fitness se ha elaborado teniendo en cuenta las tendencias y la situación actual del sector, con el principal objetivo de conocer el futuro inmediato del mismo. Han realizado una encuesta buscando la opinión de 250 profesionales de todo tipo de centros. A su vez, valoran las preguntas respondidas por 3.200 socios, una muestra muy amplia y significativa.

Los resultados reflejan que el sentimiento positivo se afianza en el mundo fitness. Los ingresos del sector aumentan, destacando el crecimiento de los gimnasios low cost. Por otro lado, los gimnasios 24 horas muestran la menor tasa de crecimiento. El número de clientes sigue subiendo respecto al 2015, demostrando una inercia muy positiva de cara al futuro. Los centros apuestan por estrategias de diferenciación con la finalidad de captar y retener al mayor número de clientes posible.

Un claro ejemplo de diferenciación son los gimnasios boutique, una nueva tendencia que consiste en centros con un tamaño reducido que ofrecen al cliente un servicio altamente

especializado. El “Informe Centros Boutique España” elaborado por la consultora deportiva Valgo (que puedes descargar aquí), presenta las distintas tipologías boutique que se pueden encontrar en el mercado.

Los centros responden al alza del sector fitness realizando un mayor número de inversiones. Destacan las inversiones destinadas a la incorporación de nuevas actividades, la renovación del equipamiento y la formación del personal. El marketing también se ha convertido en un área de acción fundamental para conseguir mayor visibilidad. Las herramientas más utilizadas son la página web del centro, aplicaciones propias y las redes sociales.

Los socios españoles conservan su interés por las actividades dirigidas, que obtienen una valoración muy alta por parte de los usuarios. Por otra parte, los motivos más comunes para el alta de un cliente alta están ligados a la recomendación de una persona cercana y a la proximidad del centro a su domicilio o lugar de trabajo. Las bajas son consecuencia de la masificación del centro o su precio.

La inclusión de las nuevas tendencias en la oferta del centro y la utilización de la tecnología son dos de los grandes objetivos que demanda la actualidad del fitness en España.

Puedes descargar el informe completo [aquí](#).

Link to Original article: <https://www.circulodegestores.com/blog/life-fitness-elabora-el-zoom-mercado-2017-sobre-el-fitness-en-espana?elem=126097>