

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

Predicciones IHRSA para 2016

A continuación os exponemos las 9 predicciones elaboradas desde IHRSA para la industria de los Centros Deportivos a nivel mundial para 2016.

La industria de centro deportivos está posicionada para crecer en 2016, pero aún queda mucho por ver.

Para tener una visión más clara para el próximo año, el Club de Negocios Internacional le pidió a un grupo de nueve líderes de esta industria, que incluye a cinco miembros de la junta directiva de IHRSA y cuatro miembros asociados de IHRSA, que compartieran sus predicciones para los próximos 12 meses.

1. Las aplicaciones para el deporte y el fitness dominarán el panorama del consumidor digital

"Mis clientes y mi equipo de ventas me dicen, simple y llanamente, que los clubes están en busca de equipamiento, programas y soluciones que atraigan a nuevos clientes, manteniendo a la vez los actuales", dijo Nerio Alessandri, fundador y presidente de Technogym en Cesena, Italia. "Para apoyar esta idea, este año Technogym lanzará nuevos equipos y programas concebidos y diseñados para que los clubes puedan desarrollar estrategias de negocio específicas en diferentes áreas: entrenamiento funcional, entrenamiento en grupo, cardio y fuerza. El factor común es la conectividad - permitiendo a los clubes diseñar experiencias atractivas y mantenerse en contacto con sus miembros tanto dentro como fuera del club.

2. La personalización se convertirá en un factor diferenciador clave.

"Estamos viendo un rápido crecimiento tanto en el alto volumen/ bajo coste (HV / LC) y en el segmento de Fitness de "Gimnasios boutique", dijo Rob Barker, presidente de Precor, en Woodinville (Washington).

3. Los asuntos legales exigirán la atención de los directores de clubs.

"En mi opinión, los cargos por antelación anticipada en las políticas de cancelación y la compensación por horas extras serán temas de interés para 2016," dijo Bill Beck, presidente del Fit Club en Briarcliff Manor, Nueva York. "Si los clubes no han buscado una revisión legal de sus procedimientos con respecto a estas cuestiones en los últimos cinco años, deben hacerlo pronto."

4.-El envejecimiento activo en grupos reducidos de entrenamiento continuará expandiéndose.

"Creo que vamos a ver la demanda de grupos reducidos de entrenamiento y las soluciones tecnológicas integradas apoyarán ese crecimiento", dijo Chris Clawson, presidente de Life Fitness en Rosemont (Illinois). "Veremos también que los productos apropiados para el envejecimiento activo se volverán más populares, ya que estos programas de ejercicio avanzan hacia grupos de edad más elevados.

5. La "Ley de Cuidado de Salud" Asequible impulsará el crecimiento de programas de bienestar.

"Las empresas con visión de futuro también están reconociendo que tener el fitness introducido en su cultura es muy importante", dijo Alison Flatley, directora de operaciones de Corporate Fitness Works en Falls Church, (Virginia). "Están pasando de Retorno de la Inversión (ROI) hacia el Retorno del Valor (ROV). Se está creando una "cultura de la salud" mediante la unión de los objetivos y metas de la empresa y la salud

6. Nuevas tendencias impulsarán la experiencia de fitness.

"Una gran tendencia será la de las aplicaciones digitales de Fitness por encargo", dijo Missy Moss, directora general de los centros Nike Athletics en Beaverton (Oregón). "Estos programas se pueden hacer en cualquier lugar - en su oficina, en una habitación de hotel, al aire libre, etc. La gente no tiene que ir a un centro deportivo para llevar a cabo una actividad física. Por otro lado, los miembros están llegando a los clubes para utilizar sus dispositivos móviles y aplicaciones".

7. Los miembros de los centros deportivos serán más selectivos.

"Estamos viendo un menor gasto en servicios auxiliares tales como entrenamientos personales, alimentos y bebidas, y programas para niños", dijo Mark Stevens, director regional de "The Houstonian Clubs y Spas" en Houston (Texas). "La retención sigue siendo alta, pero tenemos que hacer negocios de una manera diferente – centrándonos aún más en la retención, el servicio, los programas, la limpieza y la mejora de las relaciones"

8. El mercado comercial crecerá, con un mayor nivel de fragmentación y especialización.

"Las instalaciones comerciales continuarán centrándose en promocionar un mayor nivel de variedad y de programas para una base de clientes más exigentes", dijo Kent Stevens, vicepresidente ejecutivo de ventas para Matrix Fitness Systems en Lake Mills (Wisconsin). "Los directores de clubes de éxito combinarán productos y servicios superiores, lo que le dará a sus miembros un sentido de comunidad en su entorno.

9. Los clubes multiusos "prosperarán o fracasarán".

"Aquellos que estén dispuestos llegar a los límites de oportunidad prosperarán", dijo Jim Worthington, propietario del club "Newtown Athletic&Aquatic" en Newtown, Pensilvania. "El bienestar médico, el feedback de los miembros, y los mecanismos de seguimiento como Medallia y Myzone, además de programas espacios y programas bien diseñados y

competitivos prosperarán. Los directores que hagan poco (o nada) por capitalizar en las modas, o aquellos que ignoren a la competencia, fracasarán".

Para leer el artículo original, haz click aquí: <http://www.ihrsa.org/blog/2016/1/6/9-predictions-for-the-health-club-industry-in-2016.html>

Link to Original article: <https://www.valgo.es/blog/predicciones-ihrsa-para-2016?elem=175223>