

Estrategias y claves que permitirán al sector del fitness continuar con su crecimiento.



El año 2022 ha sido un año complicado para los centros deportivos y su gestores, ya que a pesar de que el volumen de negocio para muchos centros, y sobretodo para las grandes empresas ha sido bueno, debido al incremento de los costes y a una inflación que ha rondado el 9% durante gran parte del año, los márgenes se han visto reducidos.

Por ello el sector del fitness se debe plantear algunas estrategias con el objetivo de minimizar el impacto de los costes y la inflación, y aumentar sus márgenes. Algunas de las estrategias son:

- Implantación de medidas activas y pasivas para evitar una dependencia exclusiva de los suministros energéticos externos. A la par que diseñar centros más eficientes en el consumo.
- Tratar de conseguir una reducción significativa del IVA en el sector del fitness.
- Tratar de fidelizar a los clientes, y promover que estos sean clientes activos en el

centro.

- Revalorización monetaria de los servicios ofertados.

Además de las estrategias mencionadas anteriormente, también hay varios desafíos a los que tiene que hacer frente el sector, algunos de ellos son los siguientes:

- Rentabilizar la energía utilizada, esto es uno de los modelos más productivos en términos de sostenibilidad.
- Búsqueda de nuevas fuentes de ingresos, y de aportar valor a nuestros negocios, con el objetivo de que los sobrecostos no afecten tanto al margen de beneficios.
- Poner al cliente en el centro de nuestros servicios, y adaptar los mismos a sus demandas.

Algunas de estas son las estrategias y claves que deben ser tenidas en cuentas por los gestores de los centros deportivos para desarrollar su actividad.

Fuente: Emprendedores.

Link to Original article: <https://www.circulodegestores.com/blog/estrategias-y-claves-que-permitiran-al-sector-del-fitness-continuar-con-su-crecimiento?elem=294402>