

3a JORNADA DE BONES PRÀCTIQUES I SAPIENS

BHFITNESS



Euncet
Business
School

MATRIX

 **sap
iens**

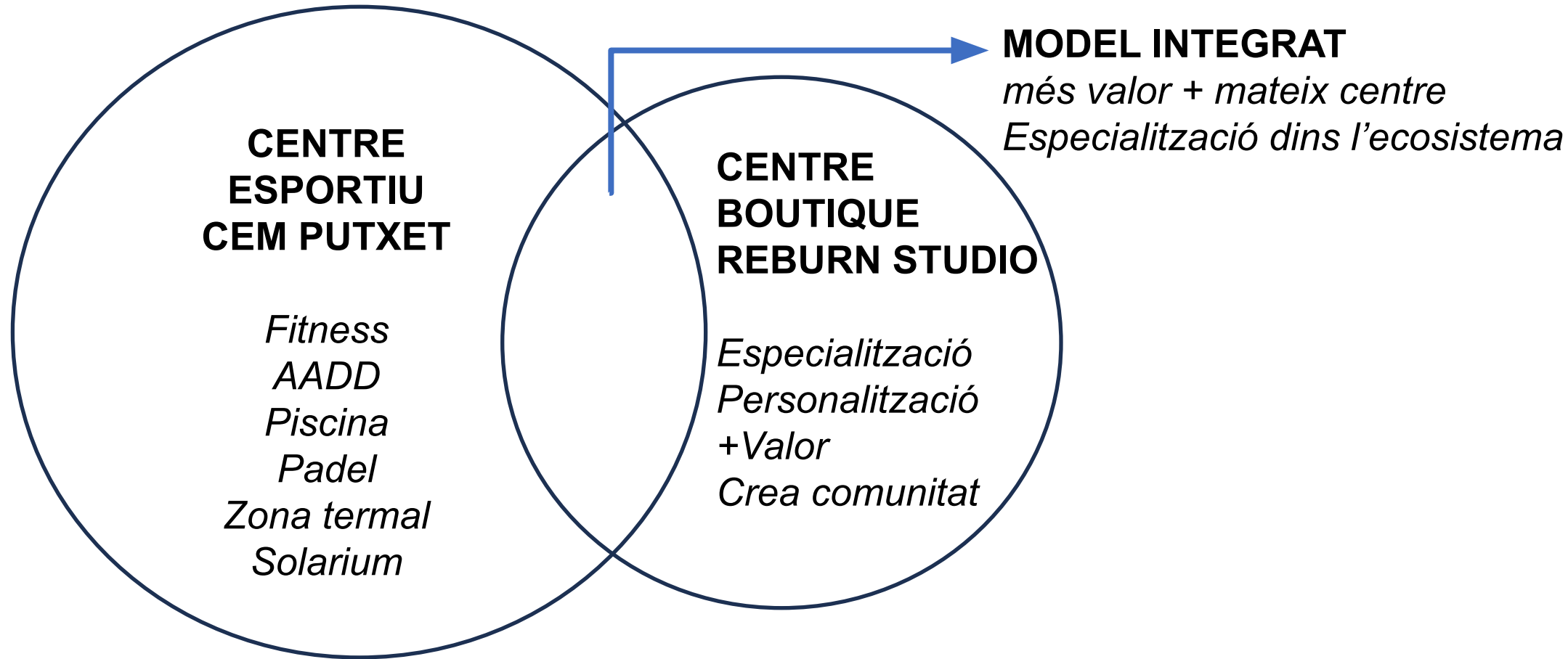


Bona pràctica: BIG (Boutique in Gym)

Beneficis 360º, *un projecte per guanyar-hi tots*



“Dos mons” ...



“Integrar Reburn multiplica beneficis sense perdre l’essència del centre.”

Què és Reburn?

Reburn = boutique especialitzat

Cinta
Full body HIIT
Grups reduïts

*“Reburn no és una classe dirigida més. És un producte especialitzat amb metodologia pròpia, intensitat i experiència boutique.
Per això genera valor addicional dins el nostre ecosistema.”*



“Sessions de 45’, metodologia pròpia, experiència premium.”

Beneficis per als usuaris

★ **Experiència premium** *més qualitat i ambient*
Espai de treball específic amb material premium i una planificació anual

📈 **Millors resultats** *cardio + força en 45'*
Treball dirigit i controlat on el tècnic pot corregir constantment

🤝 **Comunitat i motivació** *enganxa i fidelitza*
Et generen reptes i objectius de millora sessió a sessió

“L’Abonat no ha de sortir fora a buscar un HIIT boutique: el té aquí, integrat amb tot el que ja fa.”

Beneficis específics per a l'equip (treballadors)

Especialització + formació

Els tècnics reben formació específica del producte i creixen professionalment treballant la millora de talent del sector

Planificació clara de sessions

Treballem en equip les planificacions mensualment generant vincle entre els treballadors

Més vincle amb usuaris

Al treballar en grups reduïts es genera una comunitat,conexió i confiança entre el tècnic i l'usuari

“Passar de fer classes a liderar un producte diferencial.”

Beneficis específics per al negoci (centre Esportiu multiactivitat)



Diferenciació de marca

Producte propi



Més retenció (menys fugues)

El centre pot oferir alternatives a tot tipus de usuaris, els que busquen especialització i als que busquen diversificació d'activitats i serveis



Diversificació i ús eficient d'espais

Oferta de centre Esportiu

Oferta de centre boutique

Oferta combinada

“Amplitud + boutique = proposta única al mercat.”

Bones pràctiques

Claus perquè funcioni

- **Comunicació clara**

“Quota vs Boutique” remarcar els trets diferencials del servei

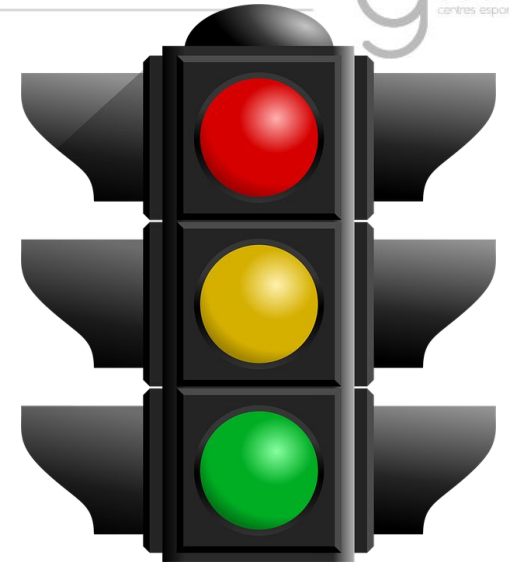
- **Programació complementària**

(no competir horaris- tipologia d'activitats dins de la quota)

- **Itineraris recomanats: buscar sinergies entre centre i boutique**

(Reburn + recuperació / força / piscina)

Itineraris recomanats perquè l'usuari vegi que reburn és una peça més d'un camí de salut complet dins el centre



**“Reburn no substitueix el centre,
el potencia.”**

Hi esteu tots convidats!

GRÀCIES
PEL VOSTRE
TEMPS

