



Ginásios balançam crise com preços baixos, descontos e contratos flexíveis



18 de Maio, 2013



O aumento do IVA para 23% não quebrou o ritmo de inscrições de sócios dos ginásios, que torneiam a crise com mensalidades 'low cost', descontos nas inscrições, acompanhamento nutricional gratuito e até descontos nos supermercados.

Os ginásios Solinca, do grupo Sonae, contornaram a crise apostando em campanhas "agressivas", designadamente com parcerias com a marca Continente e oferecendo nos meses de Janeiro e Fevereiro deste ano "50% de desconto em cartão" nas mensalidades de 50 euros, contou à Lusa Bernardo Novo, responsável pela área do marketing e vendas da Sonae Turismo.

Os resultados indicam que no primeiro trimestre deste ano os ginásios Solinca registaram um aumento de "23% de sócios ativos", com as adesões a "quase triplicarem" e os cancelamentos a caírem para os 38% face a período homólogo do ano passado.

"Mais do que apostar no rebranding e dotar a marca de uma imagem jovem, arrojada e desafiante, quisemos apostar em campanhas mais agressivas, capazes de criar valor junto do cliente, sem retirar qualidade aos serviços Solinca", explicou aquele responsável, assinalando que começaram por intervir nos custos ao longo de 2012, na reorganização da estrutura de pessoal, renegociação de rendas e redefinição do plano de eficiência energética.

Segundo Bernardo Novo, o grupo reposicionou a marca Solinca de forma a garantir uma oferta de qualidade com preços competitivos, mexendo neles, fazendo campanhas e ampliando o mapa de aulas em cada um dos 10 Clubes, com

novas modalidades e requalificação dos espaços de treino.

No ginásio “low cost” (baixo custo) Fitness Hut, que abriu no centro do Porto há um ano, apostou-se em “baixar as mensalidades”, porque os sócios exigiam “pagar menos”, para ficar mais competitivo, explicaram à Lusa os proprietários do espaço, Júlio Pedro Carvalho e Nick Coutts.

Os sócios podem optar, por exemplo, por pagar 4,40 euros por semana e ter acesso à zona de pesos livres, máquinas de musculação e cardio-fitness, pista de ‘sprint’ e serviço de acompanhamento técnico.

Uma particularidade deste espaço é ter um “ginásio feminino”, onde menino não entra, e por 10 euros por semana as mulheres podem fazer exercícios de musculação e cardiovasculares sem nunca se cruzarem com homens.

“É um conceito perfeito para a economia actual e de certeza que vai ficar entre nós quando a economia crescer e estiver mais forte”, acreditam aqueles dois responsáveis.

Com cinco clubes em Portugal e cerca de 20 mil sócios no total - uma média de quatro mil sócios por clube -, os proprietários do Fitness Hut explicaram à Lusa que outra das chaves do sucesso da estrutura é terem percebido que as pessoas procuram clubes “com adesões mais flexíveis” e com a “possibilidade de poderem cancelar quando quiserem em vez de estarem presos a contratos de 12 meses”.

Com a oferta de 50% na inscrição inicial nos clubes e com um aumento de “105 de novas inscrições no mês de Março”, Júlio Pedro Carvalho e o seu sócio Nick Coutts, indicam que as “novas inscrições” e a “frequência do ginásio foram superiores às de 2012”.

Para fazer face à subida da classe do IVA efectuada em 2011, o grupo Holmes Place decidiu, por seu turno, não aumentar os preços e assumir o aumento do imposto, criando mensalidade a 39 euros, mas mantendo a qualidade das aulas, serviços e instalações, explicou à Lusa Hugo Almeida, responsável pela comunicação da marca.

Um outro trunfo para não afastar os sócios de se fidelizarem ao ginásio por causa da possibilidade de ficarem desempregados, o Holmes Place decidiu garantir aos sócios que comprovem a situação de desemprego involuntário, o usufruto nos seus clubes, por um “período máximo de 12 meses, sem terem de se preocupar com o pagamento da mensalidade”.

Outras das estratégias para garantir que aqueles ginásios

estejam repletos de desportistas, foi lançar em Fevereiro deste ano um programa de nutrição gratuito para todos sócios e ainda dar a possibilidade a novos sócios de se inscreverem até ao final deste mês de Maio com “um desconto igual ao peso”.

Segundo Hugo Almeida, que admite que está a valer a pena em ter investido na reestruturação dos seus 19 clubes, para o verão o grupo já está a preparar um novo pacote que pretende divulgar em “breve”.

Lusa/SOL

Tags: Crise, Economia, Ginásios