

Módulo 5: Actividad física y tecnología

Lección 3: Modelos de negocio híbridos



Índice

Introducción	3
¿Cuál será el futuro del fitness? Dos tendencias en modelos de negocio	4
1.1 El futuro del fitness será híbrido.	4
1.2 La salud holística y el wellbeing business model	5
El digital fitness & home fitness no hará obsoletos los negocios fitness tradicionales	6
Modelos de negocio híbrido. ¿Cómo puede la tecnología ayudar a extender la propuesta de valor de los gimnasios?	8
Casos de uso de modelos de negocio híbrido en la industria fitness	9

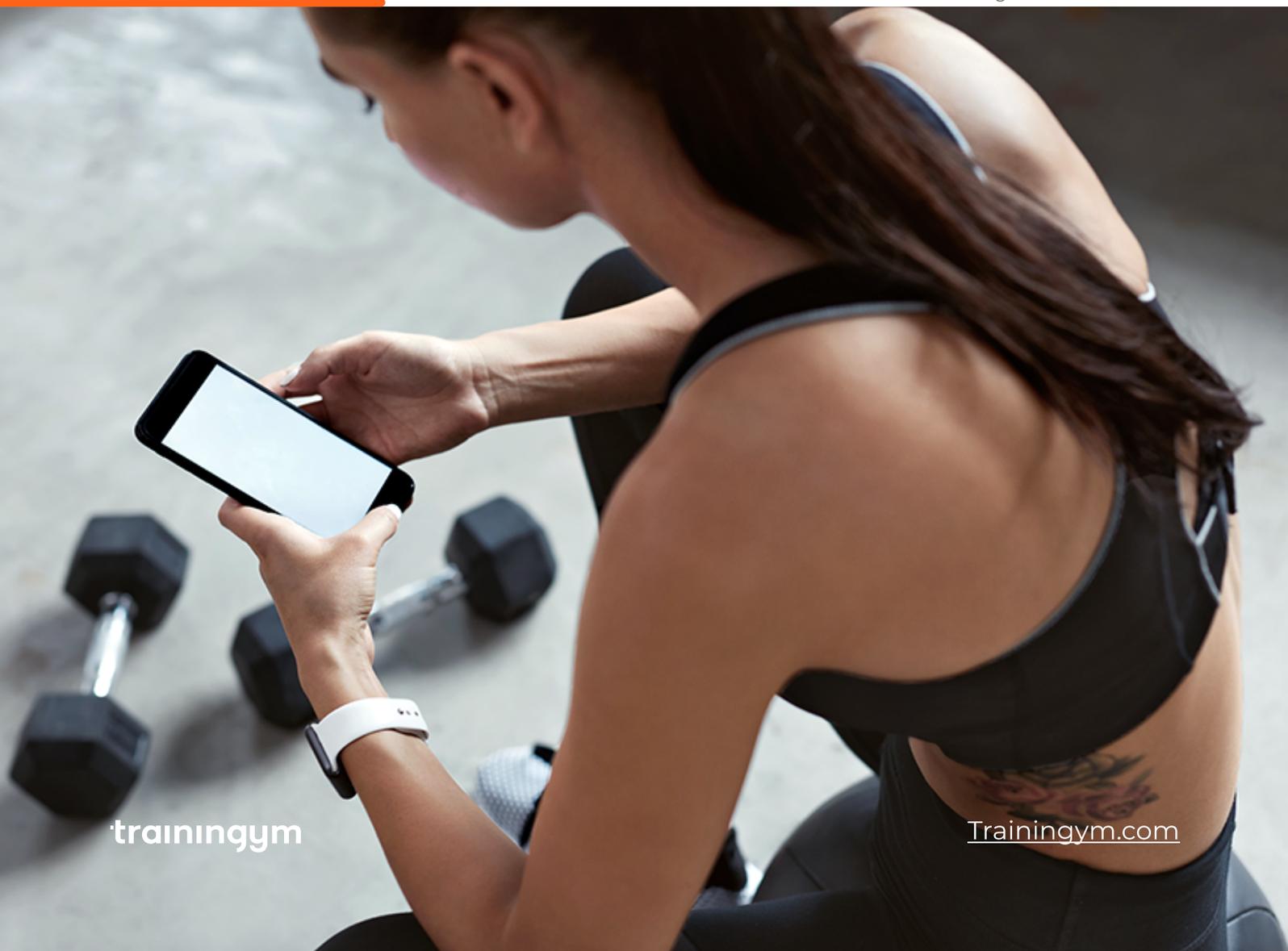
Introducción

En la actualidad, ser digital no solo va a estar asociado a la selección de una determinada tecnología, si no va a requerir estar abierto a reexaminar por completo la forma en la que diseñamos los modelos de negocio, comprendiendo, sobre todo, cuál es el valor que espera recibir el mercado y cómo ofrecerlo.

El desarrollo exponencial de tecnologías está haciendo que los datos sean, ya, una parte fundamental de todas las compañías, lo que está difuminando los límites de la industrias más rápido que nunca. En este contexto surgirán nuevos modelos de negocio híbridos, que sean capaces de aunar los beneficios de todas las posibilidades actuales.

En esta lección, vamos a adentrarnos en profundidad en estos nuevos negocios y aprender más sobre el futuro y presente de la tecnología en el mundo fitness.

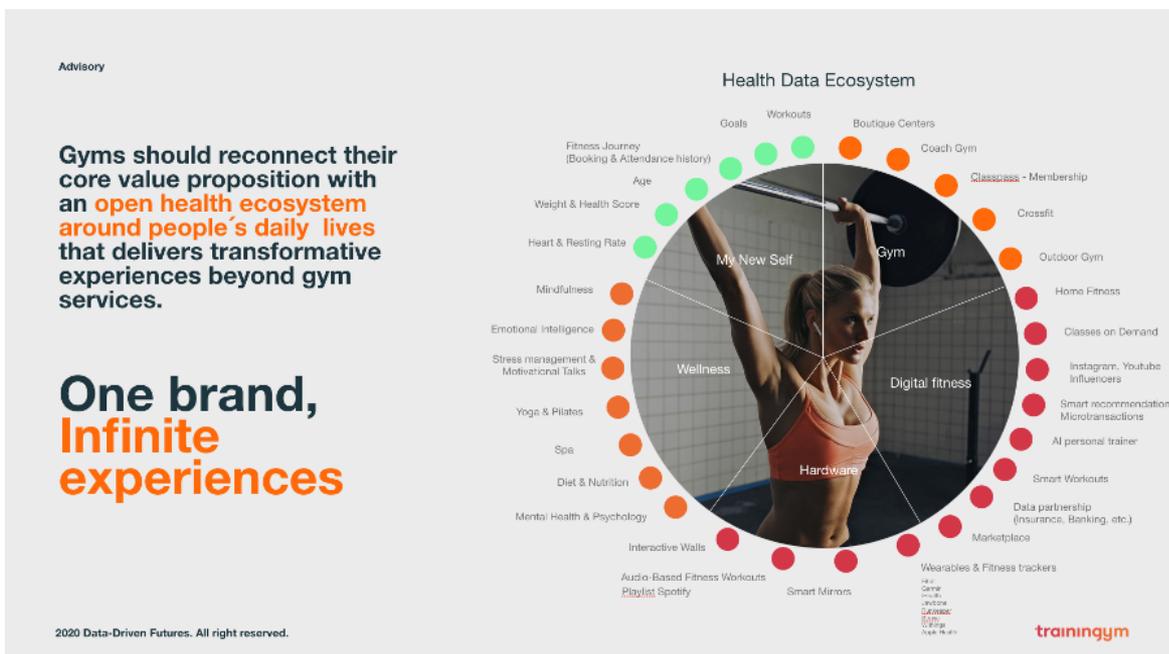
Imagen de [Adobe stock](#)



¿Cuál será el futuro del fitness? Dos tendencias en modelos de negocio

1.1 El futuro del fitness será híbrido.

Imagen propia de [Traininggym](#)



Como hemos visto anteriormente, durante la pandemia del COVID-19 los instructores de fitness se movieron rápidamente en línea, las clases de yoga se trasladaron a Zoom, las descargas de aplicaciones de fitness aumentaron enormemente y las ventas de hardware están en auge. Por ejemplo, entre enero y marzo, las ventas de equipos de gimnasia en el hogar aumentaron en un 55% a medida que entraron en vigor los cierres en los EE. UU en la primera etapa del covid. Lo mejor, es que no volveremos al estado de pre-COVID, y los gimnasios y centros deportivos tendrán que acelerar su transformación digital.

En la actualidad, los gimnasios físicos necesitan, con urgencia, **extender y redefinir la experiencia de cliente para ser más competitivos a las nuevas demandas** del mercado. Los consumidores de hoy encuentran nuevas formas de realizar sesiones de acondicionamiento y entrenamiento físico en casa (home fitness). Además, ahora, es muy fácil tener un entrenador personal en nuestros audífonos o configurar un espejo que transmita una clase de gimnasia en nuestro hogar. Las opciones digitales son ilimitadas.

A diferencia de los registros físicos o los podómetros estándar, los rastreadores digitales de actividad física registran con precisión datos objetivos sobre su programa de ejercicios, incluida la distancia, la intensidad, el ritmo, la duración, etc. de su entrenamiento, facilitando rápidamente cuánto progreso está logrando, además de poder recibir recomendaciones para seguir mejorando el estado de salud en función de estos progresos.

Un modelo de negocio de fitness híbrido no sólo debe contemplar poder proveer a los consumidores de un canal digital con vídeos en streaming y/o bajo demanda. **Un modelo de negocio híbrido debe de pensar en nuevas formas de construir la experiencia de marca asociadas a la tecnología, en la actualidad la tecnología** no es sólo una capa más del servicio si no que mediará la experiencia omnicanal de los consumidores.

1.2 La salud holística y el wellbeing business model

La Global Health Study 2020 es una investigación sobre la salud que incluye encuestados de 15 países diferentes. En el estudio los participantes describieron la salud de manera integral, holística, abarcando tanto la salud mental, social, espiritual y física.

Describen en el estudio que para los participantes, la salud no es solo la ausencia de enfermedad o dolencias. Esto se alinea bien con la definición de salud de la Organización Mundial de la Salud (OMS), que establece: “La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social y no simplemente la ausencia de enfermedad o dolencia.” Las soluciones en el mercado que **propongan una perspectiva holística de la salud tendrán más probabilidades de tener éxito**, así lo describen en el estudio.

Los participantes también reflexionaron sobre la importancia de la **interacción social para mantener los niveles de motivación para la actividad y el ejercicio**, la tecnología también tendrá un papel relevante que desempeñar en ese sentido para conectar a las personas que no pueden estar en el mismo lugar pero que pueden hacer ejercicio al mismo tiempo.

En última instancia, cualquier tecnología de este tipo debe ofrecer una experiencia personalizada que requiera poco mantenimiento, en términos de entrada manual de datos, sea confiable, de muy fácil uso y que se integre sin problemas con los dispositivos existentes.

¿Qué modelos de negocios híbridos emergerán en la intersección de salud, fitness y bienestar?

El gráfico a continuación muestra las 7 áreas principales que combinarán y crearán nuevos modelos de negocio híbridos en torno a la intersección de fitness y bienestar: nutrición, atención plena, ejercicio, vivienda, atención médica, moda y digital. En la combinación de mindfulness, ejercicio y moda han surgido, por ejemplo, Bandier o Gymshark entre otros. En el campo del cuidado de la salud, el ejercicio, la nutrición y el concepto digital encontramos a Human Longevity Inc. o Health Nucleus.

Imagen *Manual de entrenador online*



El digital fitness & home fitness no hará obsoletos los negocios fitness tradicionales

El fitness digital no está haciendo obsoletos los centros tradicionales. Más que ser un reemplazo de estos será un complemento.

Los servicios de fitness digital complementan, y extienden, la experiencia y el uso del gimnasio en lugar de competir con él. Según recientes estudios, los encuestados que no se suscriben a servicios digitales generalmente creen que el fitness digital reducirá el uso de los gimnasios tradicionales. Pero casi las tres cuartas partes de los encuestados que se suscriben a un servicio de contenido de fitness digital nos dicen que su uso de los servicios digitales los hace más propensos a utilizar los gimnasios tradicionales.

Incluso el uso de hardware conectado a internet no es suficiente para mantener a la mayoría de los suscriptores de fitness digital lejos del gimnasio. Por ejemplo, el 45% de los encuestados que usan una bicicleta estática Peloton en casa, dicen que en realidad los hace más propensos a usar un gimnasio tradicional.

Algunas **cadena tradicionales están extendiendo su propuesta de valor a través de canales digitales** ofreciendo servicios en streaming y/o bajo demanda. Gold's Gym, por ejemplo, ofrece una aplicación de entrenamiento personal que es gratuita para los miembros del gimnasio y \$ 9.99 / mes para todos los demás. Y ClassPass, que vende créditos que los suscriptores pueden usar para visitar estudios y gimnasios en su área, ha agregado un servicio en línea con clases en vivo y bajo demanda.

El fitness digital ofrece a los gimnasios tradicionales la oportunidad de brindar a los consumidores una verdadera experiencia omnicanal, tal como lo han hecho muchos retailers en el mundo del comercio electrónico.

El digital fitness no es solo para millenials.

No hay duda de que los millennials (nacidos entre primeros de los 80 y mediados de los 90) gastan mucho en salud y fitness. Los deportistas millennials promedio, según encuestas, **destinan el 2.9% de sus ingresos a productos de nutrición deportiva, vitaminas y suplementos, cuidado de la piel y ropa de ejercicio.** Dicho de otra manera, en promedio, los usuarios millenials desembolsan \$ 151 por estos productos cada mes, en comparación con los \$ 127 que gasta la Generación X (la generación anterior a los millenials) y los \$ 63 que gastan los baby boomers (los nacidos entre 1946 y 1964).

En ese contexto, es tentador pensar que los millennials son la principal fuente de demanda del fitness digital. De hecho, entre los millennials que hacen ejercicio, el 36% dice que se ha suscrito a un servicio de contenido de fitness digital. Eso es seis veces el porcentaje de baby boomers que han hecho lo mismo. Menos de un tercio de los encuestados del boom están familiarizados con los servicios de suscripción de fitness digital, frente al 77% de los millenials.

Esta brecha generacional es una oportunidad sin aprovechar. De ese grupo, los millennials tienen solo un 37% más de probabilidades que los boomers de haberse suscrito a un servicio de fitness digital. Para los proveedores de mejora del acondicionamiento físico digital con mentalidad de crecimiento, las promociones adecuadas podrían ser de gran ayuda para atraer a más de estos ancianos de alta conversión a bordo.

Modelos de negocio híbrido. ¿Cómo puede la tecnología ayudar a extender la propuesta de valor de los gimnasios?

La tecnología hará que la experiencia de marca sea aún más importante en todas las industrias. Hay una falsa narrativa impulsada por algunos especialistas en marketing de hoy: la marca está muerta. Esa es una simplificación excesiva de muchas realidades y simplemente es real. Como ha opinado Gary Vaynerchuk, reconocido emprendedor ruso-estadounidense: "la marca y la experiencia de marca se volverán cada vez más esenciales para construir la ventaja competitiva a medida que se pongan a disposición tantos servicios, productos y ofertas comodotizadas."

A medida que las plataformas digitales sean cada vez más relevantes, los creadores de valor más exitosos cambiarán a experiencias de marca híbridas para competir en el futuro, lo que generará una gran cantidad de innovación. ¿Cómo diferenciar tu marca, construyendo experiencias híbridas? ¿Cuál será tu propuesta de valor?

Propuestas de valor de las soluciones de fitness digital:

- Aumentar la capacidad de rastrear el comportamiento físico y de salud en general de los clientes.
- Mayor disponibilidad de datos y recomendaciones inteligentes posibilitarán una mejor percepción de la salud.

- Socialización de la mejora física a través de plataformas digitales. Las funcionalidades de las comunidades digitales ayudarán a proporcionar un sentido de pertenencia cuando esté físicamente aislado.
- El contenido de video en tiempo real proveerá a cualquier entrenamiento con experiencias interactivas e inmersivas.
- Los entrenadores digitales podrán proporcionar retroalimentación, recomendaciones en tiempo real sobre su rendimiento físico y objetivos a corto y medio plazo.
- Entrenamientos personalizados basados en su rendimiento real, datos biométricos y factores externos. La IA le permitirá saber si está realizando mejoras tangibles en todos los aspectos de su salud.

Casos de uso de modelos de negocio híbrido en la industria fitness

Una plataforma es un modelo de negocio que crea valor al facilitar interacciones directas entre dos o más tipos distintos de clientes. El valor del servicio aumenta a medida que se recopilan más datos: la IA crea productos con la capacidad de aprender y mejorar. Por lo tanto, cuanto más se utilizan los productos, más datos recopilan y más refinado se vuelve su funcionamiento.

Así pues, encontramos plataformas sobre la salud como Wefitter o el marketplace de Trainingym, donde se ofrecerán productos relacionados con los datos extraídos de cada cliente.

Imagen propia de *Trainingym*

Wefitter

Leverage health data to build healthy engaged communities

WeFitter API gives your platform easy access to today's most used fitness apps and wearable connections in the fitness and clinical space. By integrating our REST API, valuable health and fitness data from your end users flows into your platform in order to analyse, leverage and combine with gamification.

2021 Data-Driven Futures. All rights reserved.



trainingym

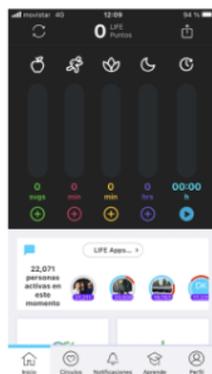
Por otro lado, encontramos modelos de negocios basados en el wellbeing, que agregan diferentes fuentes de datos y ofrecen recomendaciones de salud basadas en IA. Por ejemplo, Lifeextend.

LIFEEXTEND

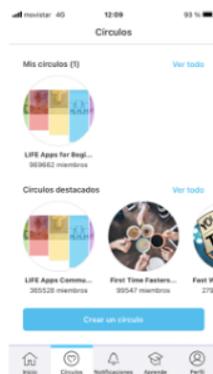
Los cinco pilares de la salud

Recibe recomendaciones de salud personalizadas a través de la inteligencia artificial avanzada

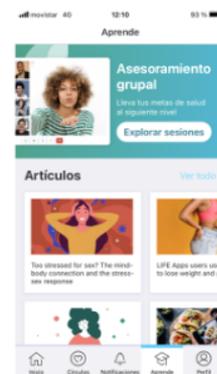
Categorías Health Score : Vegetales Saludables, Actividad, Conciencia Plena, Sueño, Ayuno



Health Score



Socialización



Learning & Tips Health
trainingym

Imagen propia de Trainingym

2021 Data-Driven Futures. All rights reserved.

Por último, encontramos negocios puramente fitness o experienciales como Peloton Interactive, que ofrece bicicletas estáticas con modelos de suscripción a clases vía streaming o Lululemon, con su espejo inteligente para hacer ejercicio desde casa.

Peloton

Streaming fitness classes to you live and on-demand.



trainin

2021 Data-Driven Futures. All rights reserved.

Lululemon Athletica and Mirror

Invisible home gym



trainingym

2021 Data-Driven Futures. All rights reserved.

Bibliografía

Callaghan, Shaun (2021). Feeling good: The future of the \$1.5 trillion wellness market. McKinsey.com. Recuperado de "<https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/feeling-good-the-future-of-the-1-5-trillion-wellness-market>"

Evans, Alex (2019). Three Myths of the Digital Fitness Boom. Recuperado de "<https://www.lek.com/sites/default/files/insights/pdf-attachments/2129-Digital-Fitness-Boom.pdf>"

O' Rourke, Bryan (2019). Hybrid Business Models Will Be A Big Part Of The Health, Fitness, And Wellbeing Industry's Future . LinkedIn. Recuperado de "<https://www.linkedin.com/pulse/hybrid-business-models-big-part-health-fitness-future-o-rourke-mba/>"

Owyang, Jeremiah (2020). How Digital Fitness Companies Are Thriving During 2020. Web strategist.com. Recuperado de "<https://web-strategist.com/blog/2020/10/25/how-digital-fitness-companies-thrive-during-2020/>"

·trainingym

Lección 3: Modelos de negocio híbridos