

17ª IHRSA debate a importância do mercado fitness para o Brasil

Quatro diferentes modelos foram apresentados ao mercado pela rede de academias. Runner Academias, Runner Express, Runner Studio e The Red Zone são as possibilidades em termos de diversificação de negócios

05/09/2016 16:36:55

São Paulo, setembro de 2016 – Termômetro do setor, a 17ª edição da International Health and Racket Sports Club (IHRSA) Fitness Brasil atraiu 15 mil visitantes em 2016. Contando com um público altamente segmentado, a Runner aproveitou a oportunidade para apresentar novos negócios em sua estratégia de renovação constante.

Na feira, Runner apresentou quatro diferentes modelos de negócios: Runner Academia, o conceito full service da marca, com serviços de musculação, aulas coletivas, atividades aquáticas, entre outros; Runner Studio, um estúdio personalizado com treinos coletivos e programas de resultados.

As grandes novidades da rede são o Runner Express, conceito de academia low cost, com serviços de cardio e musculação e The Red Zone, estúdio de treinamento de alta intensidade, que mescla exercícios ergométricos, funcionais e musculação, com monitoramento cardíaco em tempo real e tecnologia de ponta.

O evento como um todo movimentou R\$ 120 milhões em negócios no ano. O faturamento do setor como um todo gira em torno de R\$ 6,5 bilhões no Brasil e gera cerca de 317 mil empregos formais, segundo dados da Associação Brasileira de Academias (ACAD Brasil).

Entre as palestras e workshops da feira, o jornalista Ricardo Amorim explicou “Porque a economia deve melhorar e surpreender positivamente a partir de 2016”; Clóvis de Barros Filho fez palestra sobre “A vida que vale a pena ser vivida”; Márcio Fernandes apresentou “Felicidade dá lucro”. Já Rivadavia Drummond propôs “Fazendo a inovação acontecer”. Ao todo o evento contou com dezenas de palestras, workshops, mesas redondas e rodas de negócio.

Marcel Gandra, diretor Executivo da Runner Licenciamentos, também participou da série de palestras com o tema “Atributos e características do coordenador moderno”. Para o executivo, manter-se no mercado há 33 anos exige maturidade para se renovar constantemente.

“Acreditamos que a força da marca já traz benefícios e ganhos de escala por si só, mas o sucesso da academia só ocorre porque temos um time de empresários engajados em suas unidades, que aprimoram suas práticas e compartilham know-how ao fazer parte de uma rede. Neste ano, ao apresentar quatro diferentes modelos de negócio, criamos abertura para novos parceiros, pois teremos modelos para atender todas as demandas e todos os bolsos”, conta Marcel.

Sobre a Runner

Pioneira no segmento, a Runner foi inaugurada em 1983. A rede de academias conta atualmente com 35 mil alunos matriculados e aumentou em 25% o número de clientes nos últimos dois anos. O modelo de negócio do licenciamento de marca permite aos proprietários de academias que já existem trocar de bandeira.

Em 2016, a estratégia de expansão se tornou mais agressiva, através da criação de atrativos que facilitaram a entrada de novos licenciados. Hoje a Runner tem cerca de 900 funcionários e 20 unidades.

Mais informações para a imprensa:

Germinare Comunicação

Roberta Vieira

(11) 3825-7476