

Planet Fitness: El Gigante del Fitness

En el mundo del fitness, donde las personas buscan mantenerse en forma, dos hermanos, Michael y Mark Grondhal, descubrieron un nicho que les llevó a ganar miles de millones de dólares: **el mercado de aquellos que evitan el gimnasio**. La historia comienza en 1992, cuando adquirieron un gimnasio en quiebra en un pequeño pueblo de New Hampshire, donde solo el 15% se dedicaba al ejercicio físico.

Primer gran reto

En lugar de ver esto como un obstáculo, los hermanos Grondahl vieron una oportunidad única: diseñar un gimnasio para personas que no van al gimnasio. Eliminaron las pesas pesadas, fomentaron una cultura sin juicios y redujeron drásticamente el costo de la membresía a tan solo 10 dólares al mes. Así nació Planet Fitness, el gimnasio más accesible de Estados Unidos.



La estrategia parecía un poco arriesgada, pero resultó ser un éxito. Con el objetivo de atraer a aquellos que normalmente evitan los gimnasios, Planet Fitness se expandió rápidamente. En la década de 1990, aprovecharon las rentas de locales comerciales en quiebra, lo que facilitó su expansión y empezó a dominar como líder.

¿Por qué los usuarios no cancelan sus membresías?

El modelo de negocio se basa en números interesantes: cada gimnasio promedio de Planet Fitness cuenta con 7500 usuarios. Aunque la mayoría de ellos no asisten regularmente, las ubicaciones siguen siendo extremadamente rentables. La verdadera pregunta aquí es: ¿por qué los miembros no cancelan sus membresías?

Planet Fitness: El Gigante del Fitness

La respuesta se establece en la psicología del consumidor y el precio de la suscripción. Con una tarifa tan baja, cancelar la membresía puede parecer más un esfuerzo que un beneficio. Para muchos, renunciar a su membresía de gimnasio se traduce como autosabotaje, incluso cuando la asistencia real de los usuarios es mínima.

Lunes de pizzas



Más allá de sus innovadoras estrategias de negocio, los lunes de pizza y los martes de bagels son un elemento importante de esta compañía. Estas tradiciones, que ahora forman parte de la experiencia en los gimnasios de Planet Fitness, todo comenzó en un evento inesperado en 1999.

En ese año, un club en Concord, Nuevo Hampshire, se enfrentó a la falta de agua caliente durante unos días en sus instalaciones. A pesar de la incomodidad, los miembros del gimnasio continuaron asistiendo. Como gesto de agradecimiento, los fundadores decidieron agradecer a sus usuarios y ordenaron pizzas para todos. Este acto de generosidad se convirtió rápidamente en una tradición que con el tiempo, se transformó en los "lunes de pizza".

Este evento no solo proporciona una recompensa a los miembros, sino que también fortalece el sentido de comunidad dentro de los gimnasios. Despues llegaron los martes de bagels

Planet Fitness sigue innovando

Así, mientras Planet Fitness sigue siendo el mejor en atraer a aquellos que no aman tradicionalmente los gimnasios, sus tradiciones mensuales de alimentos han agregado un sabor especial a la experiencia. Hoy en día, Planet Fitness cuenta con asombrosos 20 millones de usuarios y genera ingresos que superan los 1000 millones de dólares. Los hermanos Grondahl demostraron que, en el mundo del ejercicio, la innovación y la comprensión de las motivaciones del consumidor pueden convertir un gimnasio convencional en un negocio rentable.