

BFS 2024 State of the Industry Report

BFS (Boutique Fitness Solutions) acaba de publicar su estudio sobre el sector del Fitness Boutique.

El Informe analiza datos financieros y operativos de 369 estudios Boutique de Fitness en 46 estados en US, Canadá y otros 14 países, abarcando todas las principales modalidades y tipos de mercado.

 **OBJETIVO:** Aumentar los Estudios Boutique con más de un 20% de rentabilidad.

A bar chart on the left side of the page shows four bars of increasing height, representing data from 2022 to 2023. The bars are colored in two shades of blue. A yellow line graph is overlaid on the bars, showing a steady upward trend. The years '2022', '2022', '2023', and '2023' are labeled at the bottom of the bars.

Datos Clave del Estudio

17.4%

Margen de beneficio

De los estudios Boutique encuestados lograron un margen de beneficio del 20% o más, **casi el doble respecto al 9,2% en 2023**

89%

Número de sedes

Tiene tres o menos sedes, y el 71% solo una

<\$500K

Ingresos por ubicación

La mayoría de los estudios rentables generan menos de 500.000 \$ por ubicación



Factores de Éxito en Estudios más Rentables

1 Generación de Leads

Consiguen muchos más leads y primeras visitas cada mes, que el resto.

2 Gestión Profesional

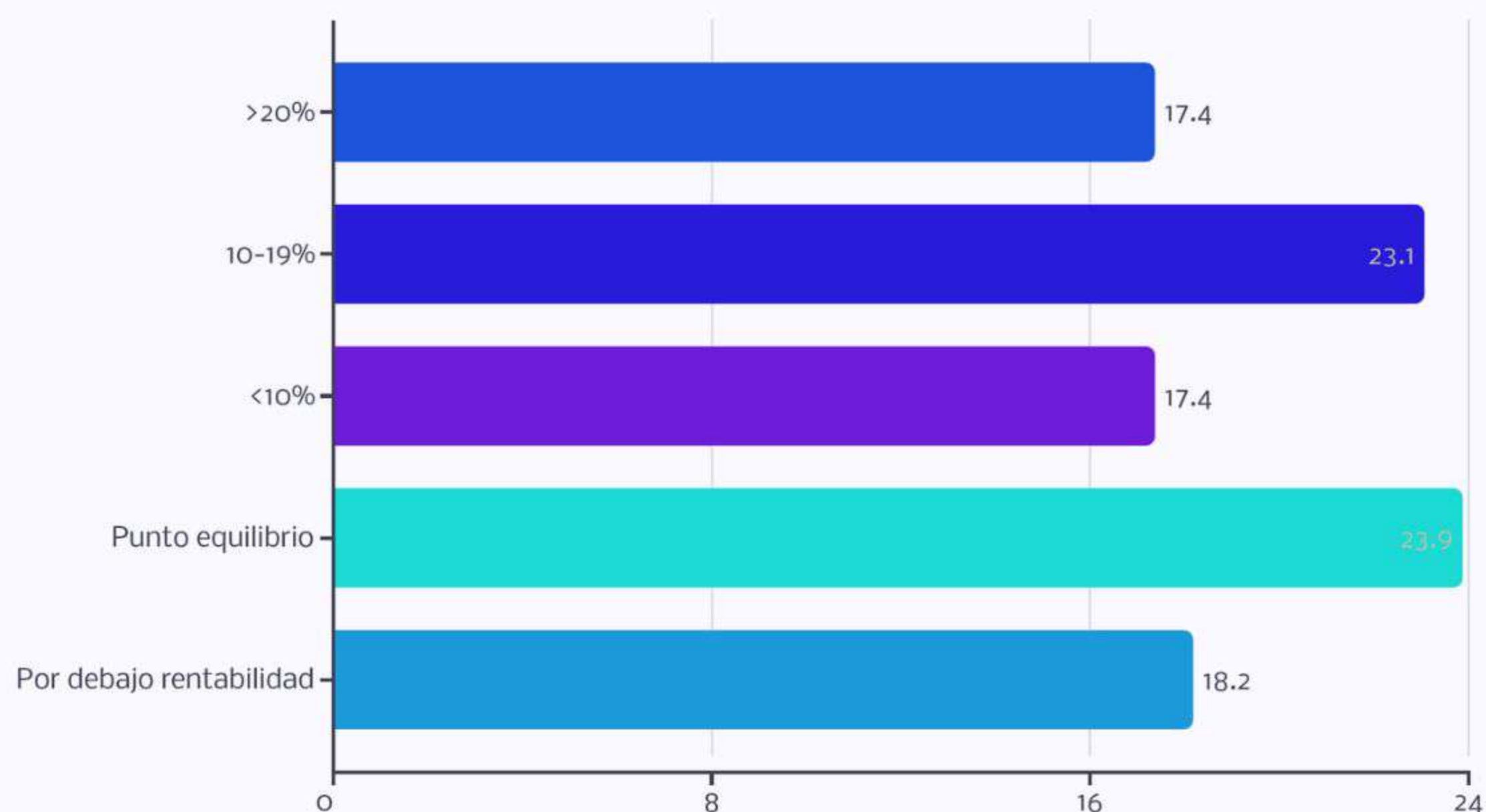
Tienen con un manager en plantilla.

3 Fuente de Leads

Las referencias de clientes actuales son su principal fuente de nuevos contactos.



Distribución de Rentabilidad en Estudios Boutique



Solo el 17,4% supera un 20% de rentabilidad. Más de la mitad está en equilibrio o baja rentabilidad.

Ingresos Brutos Anuales en Estudios Boutique



El 60% de los estudios no alcanzan los \$500K

El 17.9% supera el millón de dólares anuales.

Los estudios rentables tienen una rentabilidad de entre el 1% y el 19% y cobran a sus miembros entre \$100 y \$249 al mes.

Número de Ubicaciones en Estudios Boutique

71%

Una ubicación

El **71%** de los estudios opera con una sola sede.

18%

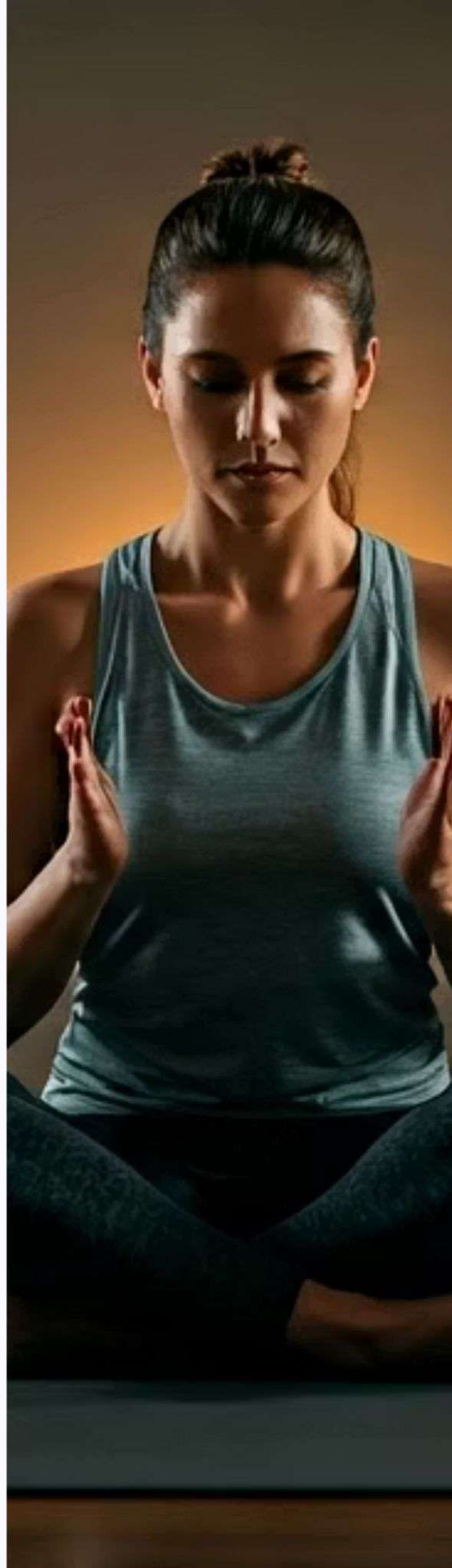
Dos a tres ubicaciones

El **18%** cuenta con entre dos y tres sedes activas.

6%

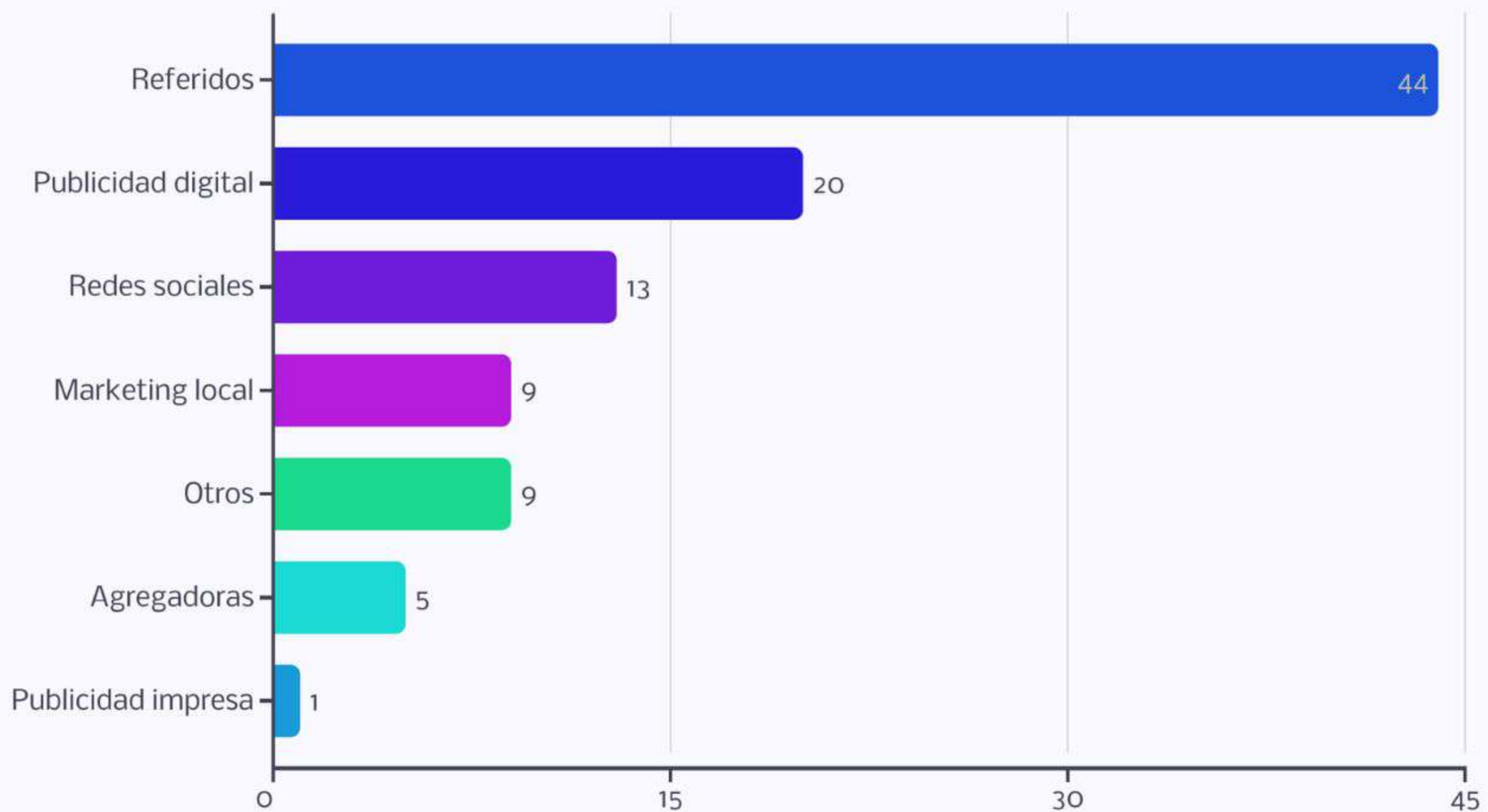
Cuatro a cinco ubicaciones

Solo un **6%** tiene de cuatro a cinco sedes operativas.





La fuente más efectiva para generación de leads





El camino más rápido. Las referencias

Los referidos representan la fuente más efectiva con un **44% del total**. Son la principal vía de nuevos leads para estudios rentables.

Esta estrategia destaca por ser sencilla, orgánica y personal. No requiere grandes presupuestos publicitarios.

Referencias de clientes

Primera fuente para estudios con alta rentabilidad. Refleja la satisfacción real de los miembros actuales.

Anuncios de pago

Segunda táctica más efectiva. Esencial incluirlos tan pronto como el presupuesto lo permita.



Qué tienen en común los estudios más rentables

1.- Más Leads = Más beneficios

Los estudios con 50+ nuevos leads por mes

- El **45% superan el 20%** de margen de beneficio
- El **41% tienen entre un 10% y un 20%**
- El 14% tienen menos de un 10%

Los estudios entre 10 y 50 nuevos leads por mes

- Solo **el 20% superan el 20%** de margen de beneficio
- El 47% tienen entre un 10% y un 20%
- El 34% tienen menos de un 10%

2.-Más visitas = Más beneficios

Entre los estudios con el mayor número de visitas por primera vez por semana (61+):

50%

superan el 20% de margen de beneficio

33%

tienen entre un 10% y un 20%

17%

tienen menos de un 10%

Los estudios que generan más primeras visitas semanales alcanzan márgenes de beneficio significativamente superiores.



3. Mayores Tasas de Conversión

Los estudios más rentables destacan por mantener embudos de ventas más grandes y eficientes.

63%

Lead a Visita

Estudios con tasas de conversión **superiores al 30%**

58%

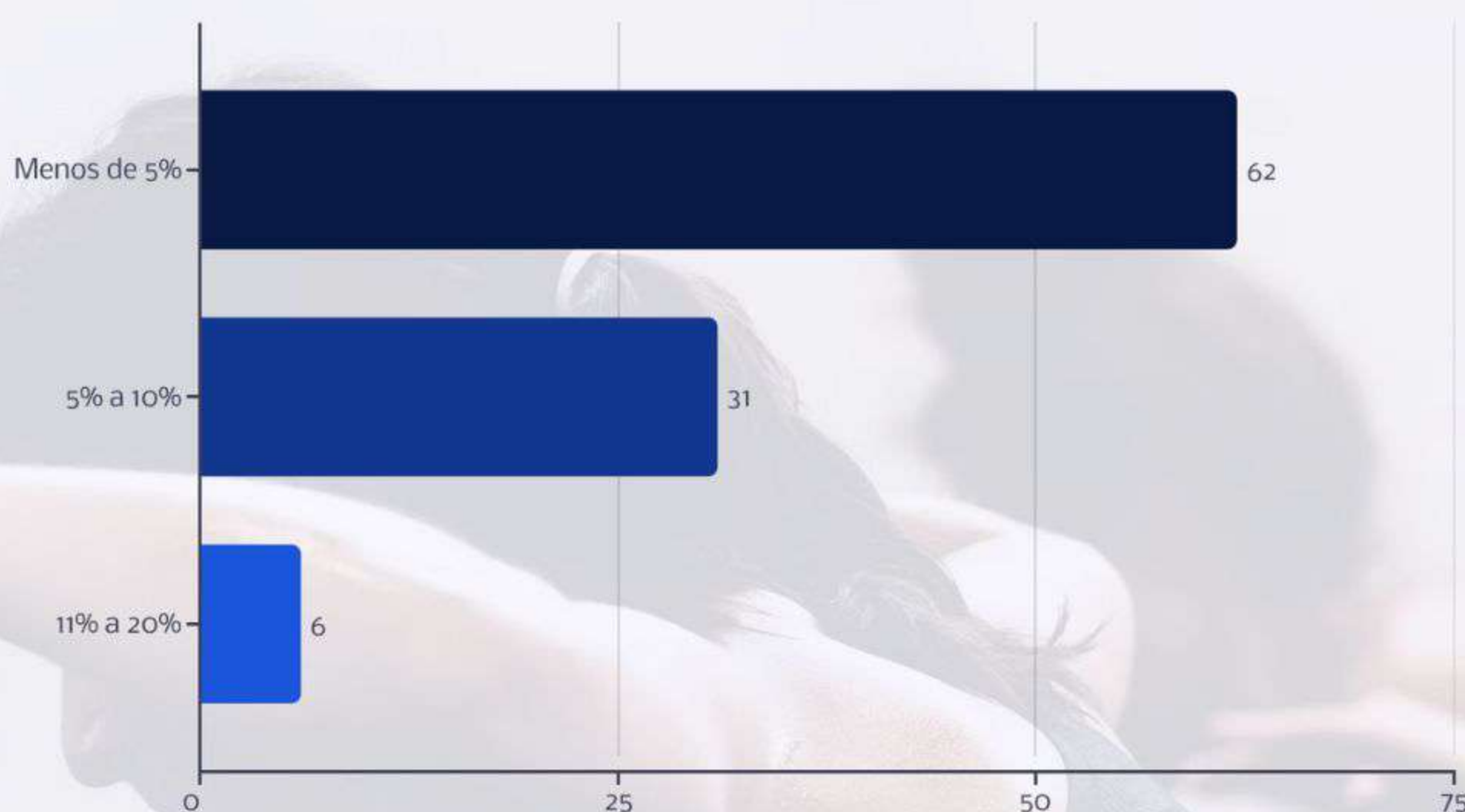
Lead a Compra

Estudios con tasas de conversión superiores al 30%

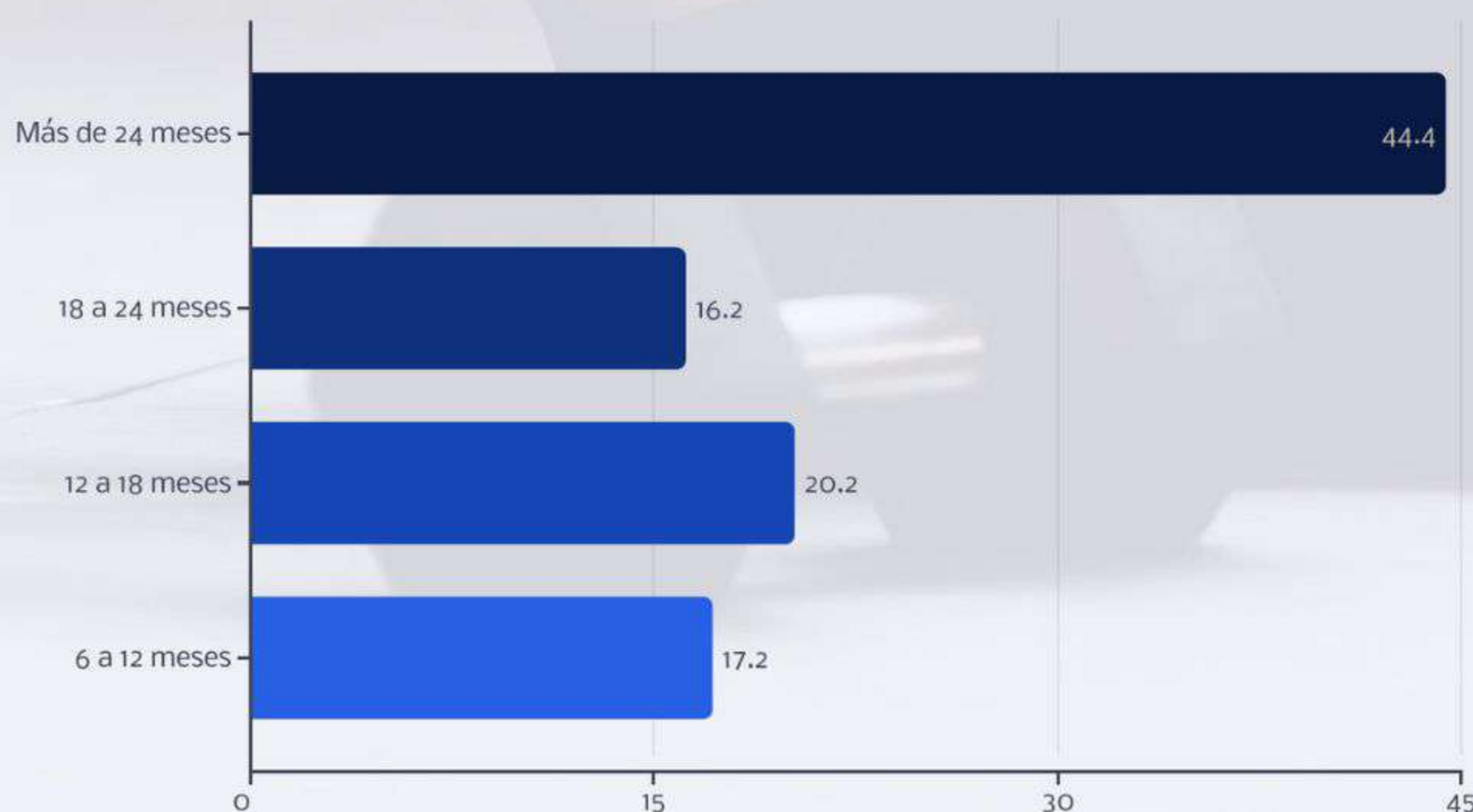
Un embudo de ventas más grande combinado con altas tasas de conversión resulta directamente en mayor rentabilidad.

4. La retención clave de la rentabilidad

El **62%** de estudios con alta rentabilidad mantienen tasas de abandono por debajo del **5%**.



El **44%** indicó que la vida útil promedio de sus miembros era superior a dos años..



Comparativa: Estudios de Pilates, Fuerza y Yoga



PILATES

- Mayor tendencia a ser rentables
- 81% en zonas urbanas usan precios con base en la escasez, con grupos reducidos y sesiones individuales.
- El 65% cobra más de \$200
- 74% tienen de menos de 230 m².



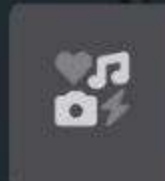
FUERZA

- Margen de beneficio está entre el 10-19% (menos rentables).
- Solo el 45% cobra más de \$200
- Usan espacios más grandes y pagan mejor a sus managers.



YOGA

- Facturan menos de \$500.000
- 41% tiene un beneficio entre el 1% y el 9%
- El 67% cobra menos de \$249
- Margen más justo debido a precios más bajos, locales más grandes y mayores costes de personal.





Ciudad vs. Suburbios

Estudios Urbanos

Los estudios en zonas urbanas pueden poner tarifas más elevadas y más probabilidad de superar el \$1M de facturación.

Rentabilidad por Metro Cuadrado

A pesar de los alquileres más altos, son más rentables por metro cuadrado que los estudios en suburbios.



KPIs de Estudios Rentables



Generación de Leads

Leads generados mensualmente: 50 o más



Conversión

Tasa de conversión de clientes potenciales a primeras visitas: 30% o más

Tasa de conversión de primeras visitas a compra: 30% o más

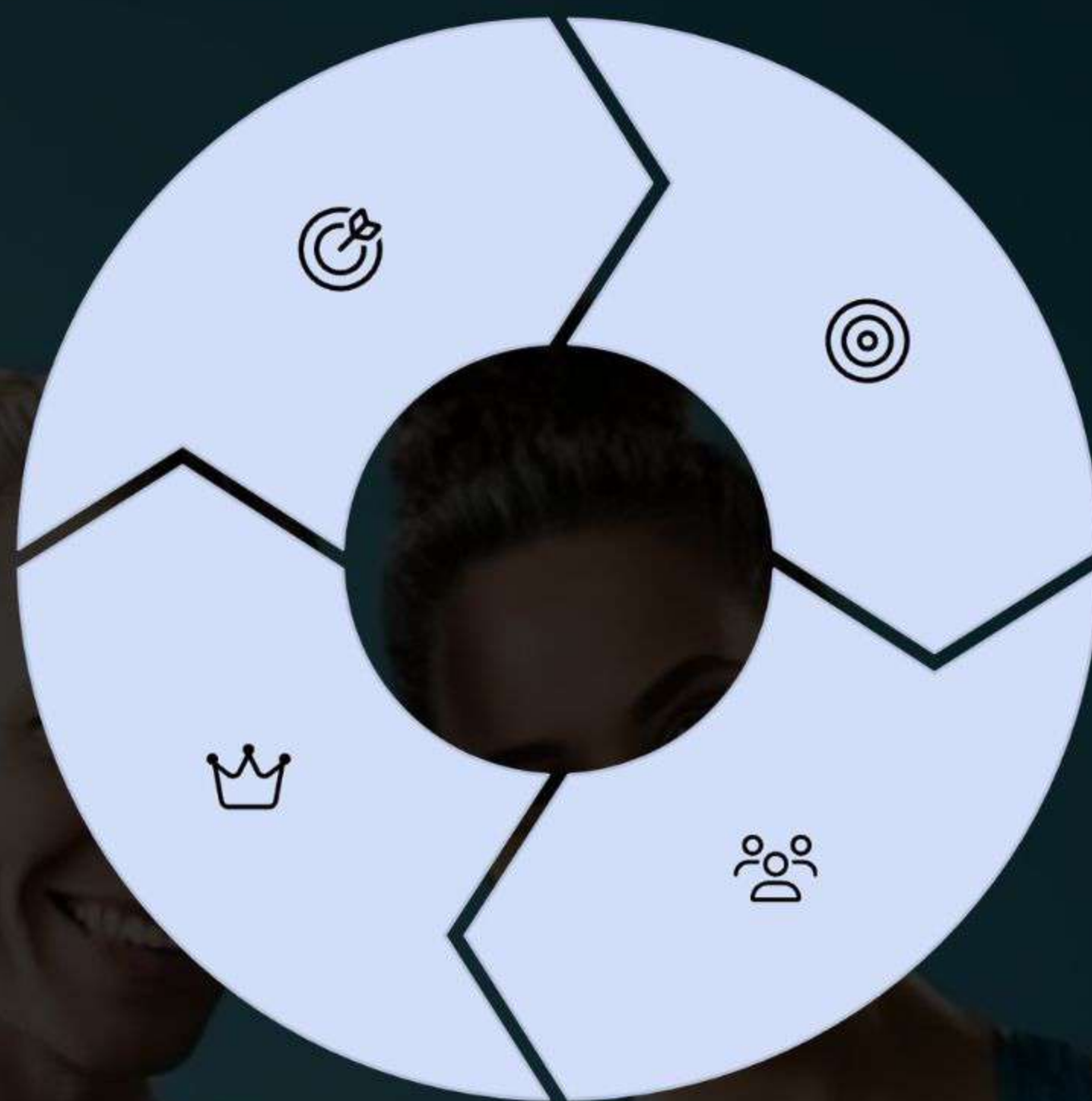


Base de Clientes

Número de clientes con pagos recurrentes: entre 100 y 249

Tasa de bajas (churn): menos del 5%

Conclusiones del Estudio BFS 2024



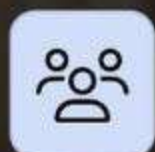
Objetivo Claro

Se puede mejorar la rentabilidad de los Estudios Boutique



Localización

Los estudios urbanos superan a los suburbanos gracias a un mayor poder de fijación de precios



Marketing Orgánico

Referencias de clientes como principal fuente de nuevos contactos



Pilates es el rey

Los estudios de pilates tienen más probabilidades de ser rentables; los estudios de fuerza y yoga tienen desafíos estructurales únicos.



THE BOUTIQUE TRIBE



theboutiquetribe.com