



Holiday Gym



SOLUCIONES BTL 2025



Holiday Gym

Jota bene
MARKETING

Somos



Holiday Gym, nace en 1984 y es fuente de inspiración para muchas marcas en el mundo del fitness. Casi 40 años después, contamos con 20 gimnasios en funcionamiento, 4 proyectos de nueva apertura, Holiday Gym Store y nuestra propia Academia de formación.

Espacios amplios, con la mejor maquinaria, lo último en equipamiento, liderados por equipos siempre dispuestos a ayudar y a garantizar el éxito de nuestros socios.

Holiday Gym

J:b
jota bene
MARKETING

Hacemos 😊

Nos encanta generar experiencias inolvidables.

Planificamos y ejecutamos activaciones de marca y producto a través de dos palancas de marketing promocional.

SOLUCIONES BTL

BRAND PARTNERSHIP



Holiday Gym

Jota Bene
MARKETING

Donde 😊

Ponemos en forma marcas y productos.

Instalaciones

+ 35.000 m².

+ 3.000 clases colectivas a la semana.

+ 40.000 clientes activos.

+ 2.000 socios activos de media por centro.



Holiday Gym

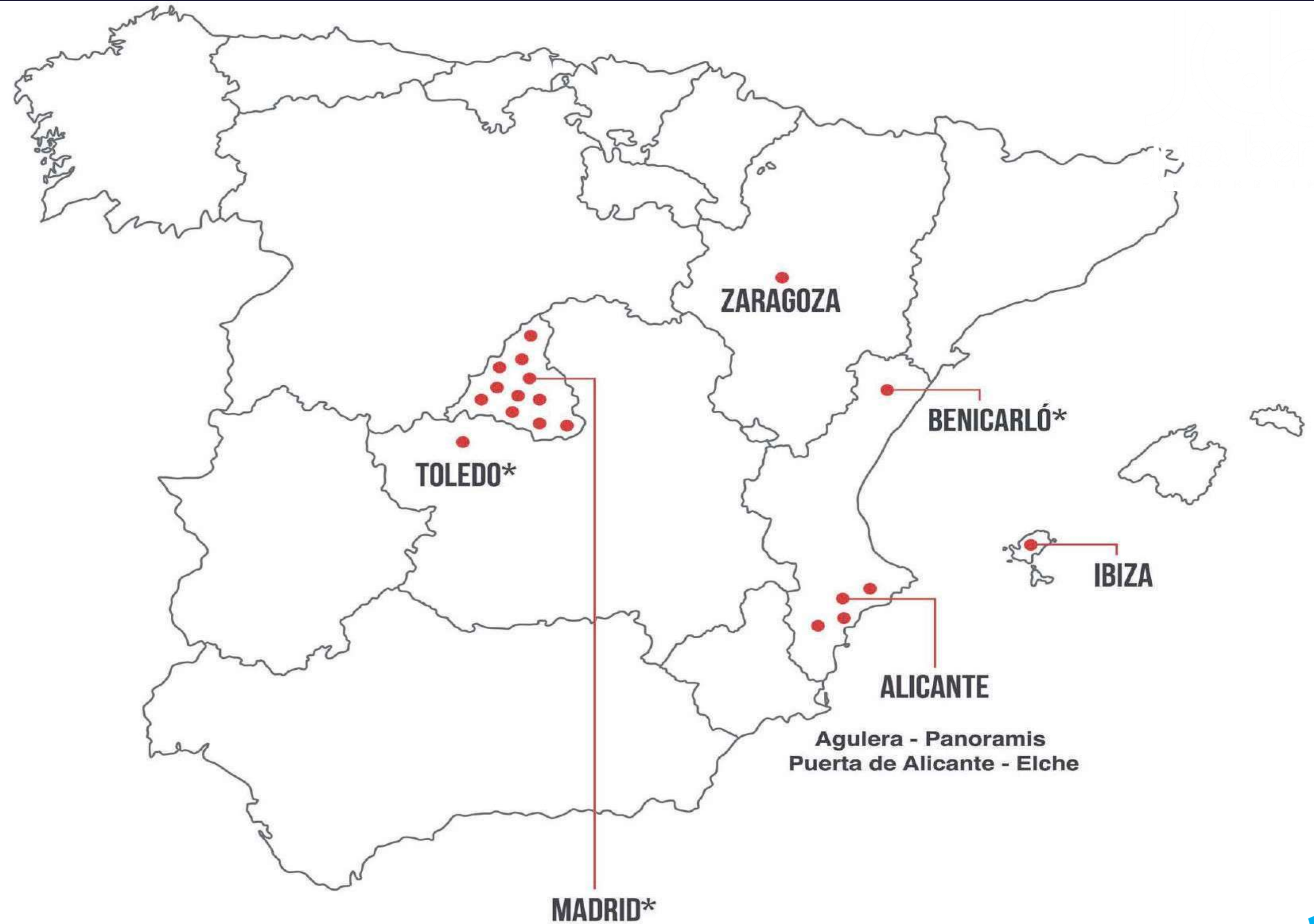
Datos

UBICACIONES

20 centros abiertos.

6 provincias.

3 aperturas en 2025.



Albufera - Aluche - Arturo Soria - Castellana - Fuenlabrada
Goya - López de Hoyos - Moncloa - Galaxia - Pozuelo
Princesa - Vergara - Tres Cantos - Villalba

(*PRÓXIMAS APERTURAS: Princesa 31 - Moralzarzal - Benicarló - Toledo)



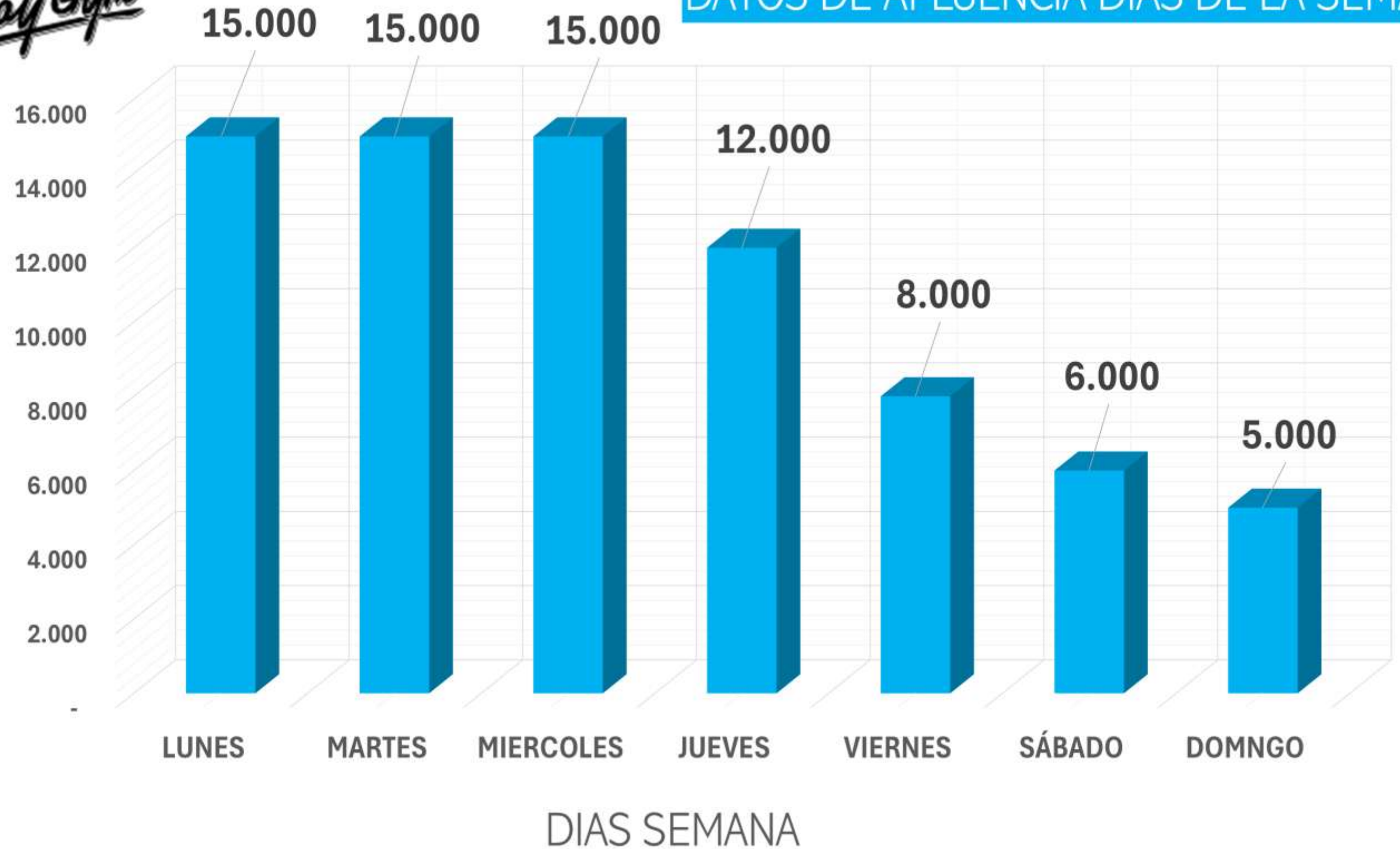


DATOS DE AFLUENCIA DIAS DE LA SEMANA

Datos AFLUENCIA

15.000 personas diarias entre socios, monitores y personal... todos son bienvenidos.

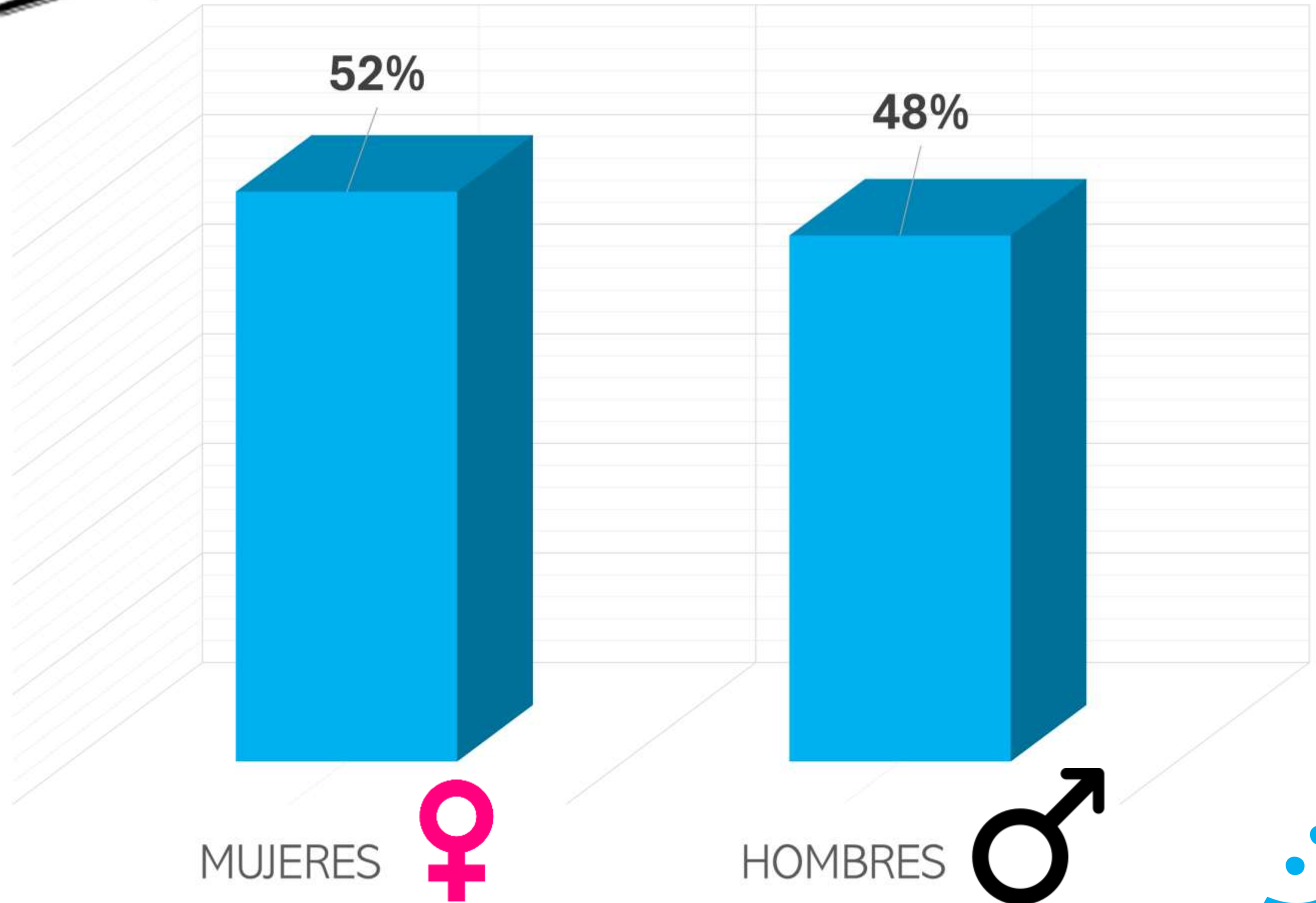
VISITAS / ACCESO SOCIOS



* ASISTENCIA MEDIA AL CLUB: 3,2 VECES POR SEMANA.

Los días de mayor afluencia son lunes, martes y miércoles con media de 15.000 socios diarios. Los fines de semana se reduce la asistencia pero nunca es inferior a media de 5.000 socios diarios.





Datos GÉNERO

Son personas a las que les gusta cuidarse y llevar una vida saludable. Quieren sentirse, verse y estar bien.

Son constantes, apuestan por el esfuerzo y les gusta invertir en calidad de vida.



Datos

EDADES

Viven en núcleos urbanos.

Core en el 18 - 40 años componen un 70% de nuestros socios.

Alimentación saludable, moda, cosmética, deporte y tecnología son algunas de sus prioridades de consumo.

Holiday Gym

VISITAS SOCIOS

35%
35%
20%
10%
0%

18 A 30 AÑOS

30 A 40 AÑOS

40 A 60 AÑOS

MAYORES DE 60 AÑOS

TARGET EDADES

DATOS DE AFLUENCIA POR EDADES

* Fuente: Estudio Ipsos Eco Consulting. TARGET PREMIUM con alto poder adquisitivo y responsabilidad en la decisión de compra.



Datos

CLASE SOCIAL

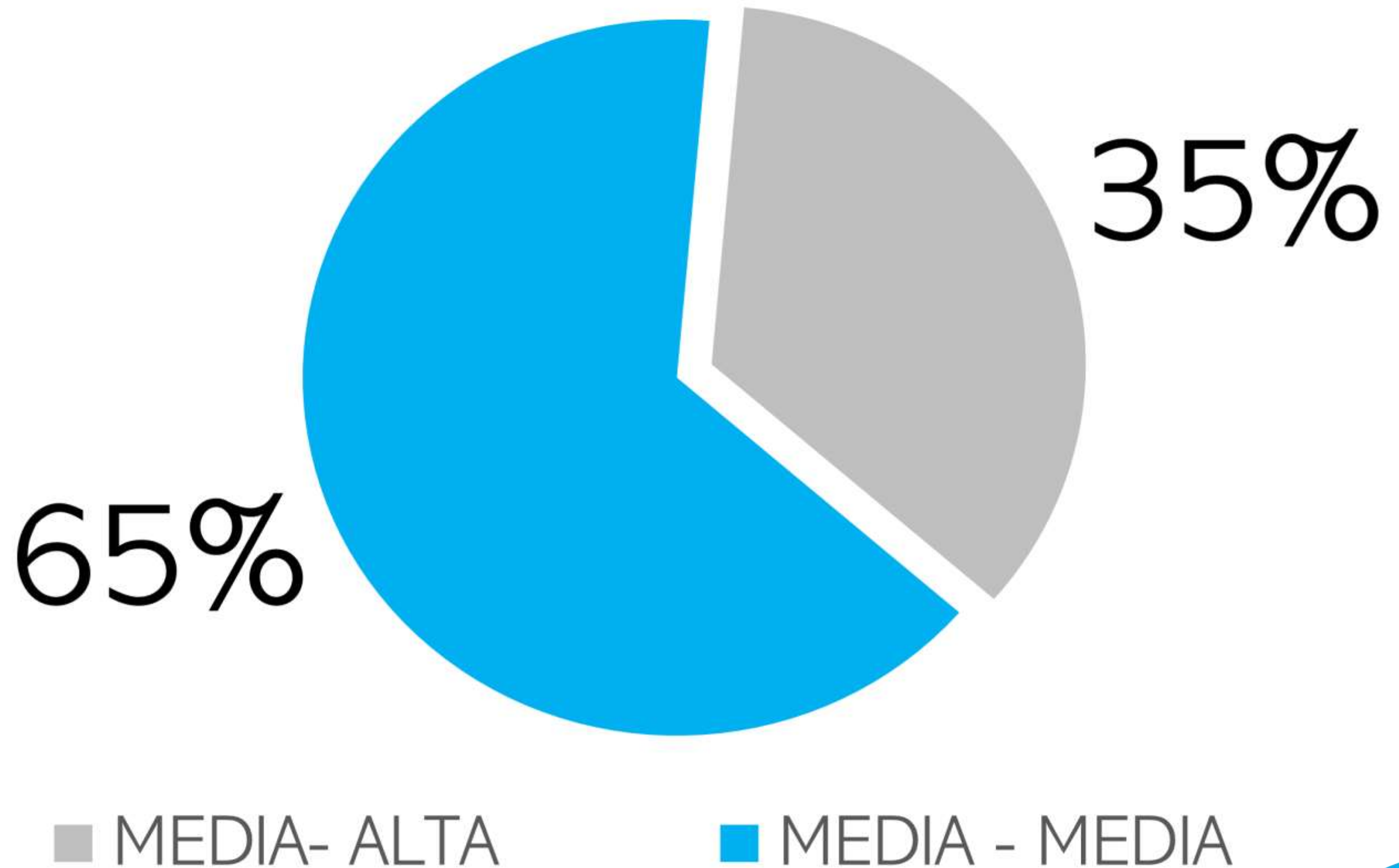
Target:

clase media - media y media-alta, con poder adquisitivo y nivel de estudios superiores.

Sensibilizados por su salud, el cuidado personal y la vida sana.

Holiday Gym

DATOS DE CLASE SOCIAL



* Fuente: Estudio Ipsos Eco Consulting. TARGET PREMIUM con alto poder adquisitivo y responsabilidad en la decisión de compra.



Holiday Gym

J.b
Jota bene
MARKETING

Levité,
la limonada
de Font Vella
- Bayarrietas -



SAMPLING

Entrega de botellas de Levité en formato Limón Pet 50 Cl,
refrigerado mediante neveras.





BURGO DE ARIAS

En marzo de 2023, para apoyar el lanzamiento de Burgo de Arias Protein Plus contaron con todos los gimnasios de la Comunidad de Madrid. Se instalaron neveras y durante los días de mayor afluencia las azafatas entregaron información y muestras de producto. ¡Todo un éxito!



FRUTAS Y VERDURAS

En 2022 la campaña europea de EUCOFEL - HEALTHY #LongLifeChallenge, tenía como objetivo destacar la importancia del consumo de frutas y verduras. La acción estaba orientada a un público de jóvenes profesionales entre 25 y 45 años.



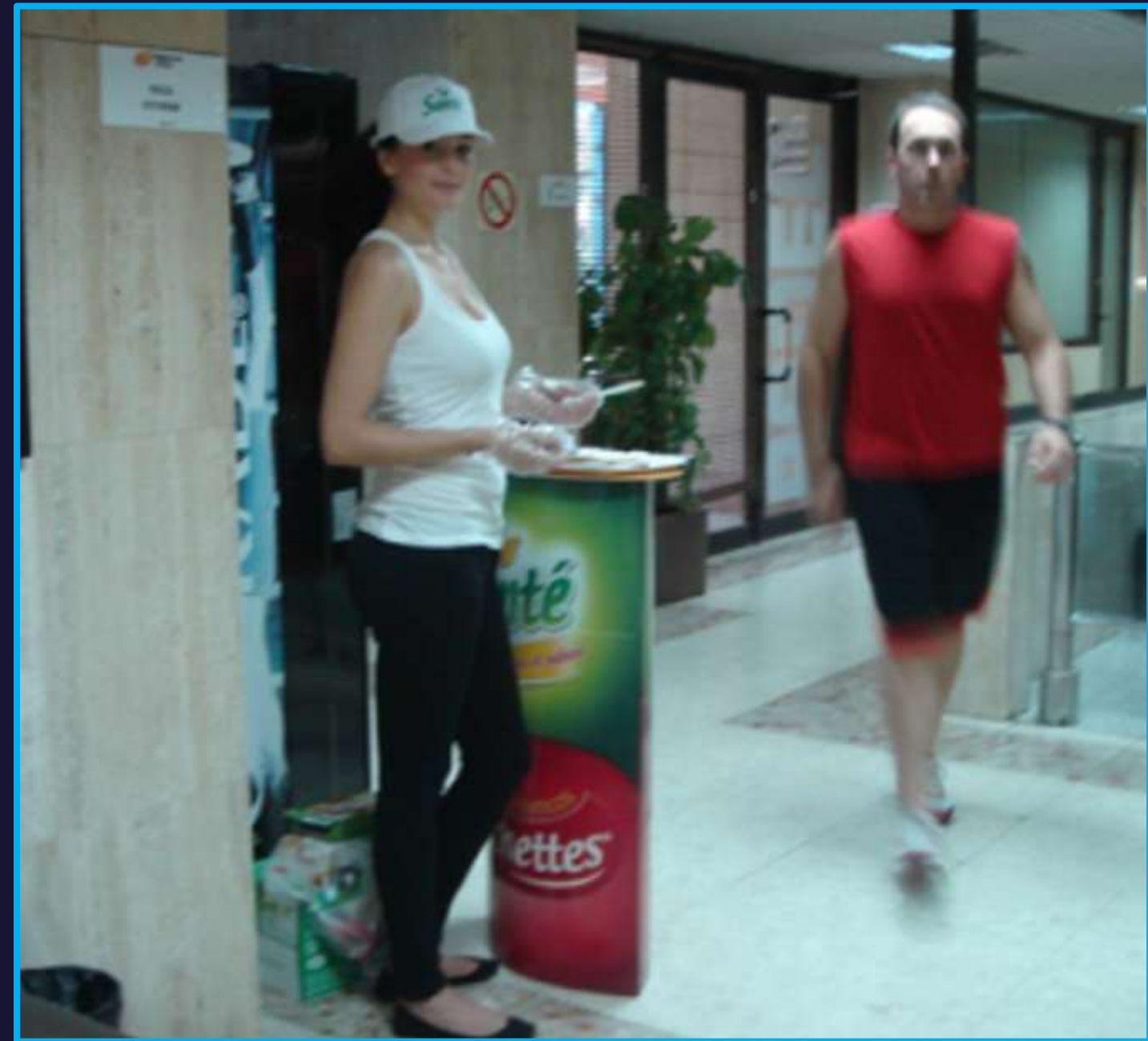
SAN MIGUEL 0.0

San Miguel lanzó su 0.0 en Holiday Gym, los mejores espacios para potenciar la autenticidad de su sabor y el 0 alcohol. Vinilaron: escaleras y vestuarios, consiguiendo una campaña potente que resaltaba al máximo los beneficios del producto.





LANJARÓN: AGUA



SANTÉ: QUESO 0,0



Holiday Gym

SAMPLING

* ENCUESTA PROMOTION

MARKETING ASOCIATON: el 72%

de los encuestados afirma haber comprado un producto después de haber recibido una muestra o prueba del mismo”.



Job
jota bene
MARKETING



Holiday Gym

PATROCINIO CLASES COLECTIVAS

J:b
jota bene
MARKETING



NIVEA VISAGE



LACOSTE





THIOMUCASE: REDUCTOR



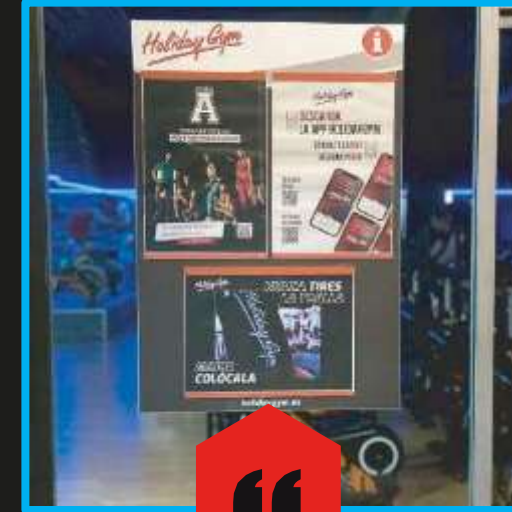
SOPORTES GYMS



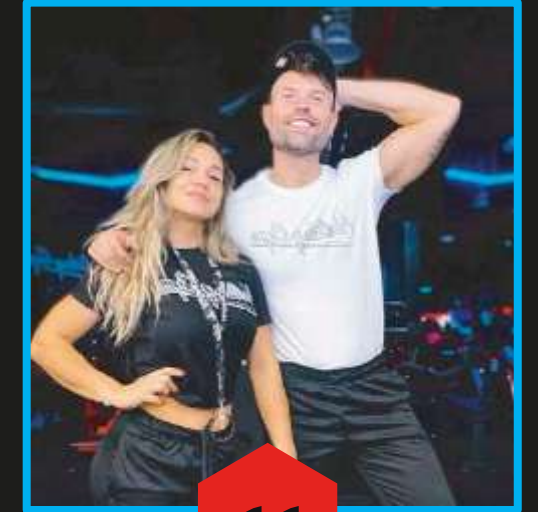
RADIO



PANTALLAS



CARTELERÍA



UNIFORMES



TAQUILLAS



PROYECTORES



EVENTOS



PUNTO DE
VENTA





COMUNICACIÓN 360°



+155.000
visitas/mes



+15.000
Oyentes diarios



+50.000
descargas



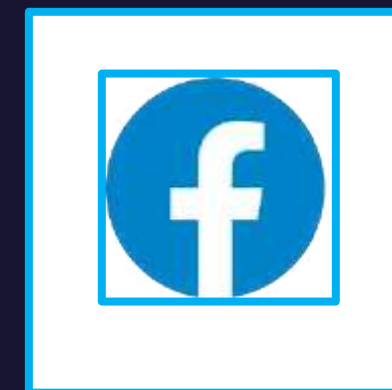
Clases
online



¡Contenido
fitness!



+18.500
Seguidores



+19.000
Seguidores

EN REDES



BANNERS
WEB



CONTENEDORES



PROMOCIONES



ENCUESTAS

Holiday Gym

Jb
jota bene
MARKETING

¿Entrenamos?





Gracias

Jerónimo Bascoy Nieto
CCO –DIRECTOR COMERCIAL
917 407 419

jeronimo@jotabene.com
info@jotabene.com
WWW.JOTABENE.COM

