



Caso Brooklyn Fitboxing. Golpes a un saco de boxeo al ritmo de la música /

Aguilar García, Jorge

ESIC Editorial,
2023-08-25

Monografía

Pese a su nombre de marca neoyorkina, Brooklyn Fitboxing abrió sus puertas en el madrileño barrio de Arganzuela en enero de 2014. Pero antes de llegar a ese momento clave del nacimiento de una nueva religión (así lo definen los fitboxers) hubo un camino lleno de sobresaltos. Era el año 2004 cuando Pablo Nebreda (uno de los socios de la marca) funda una cadena de gimnasios femeninos llamada 30 minutos. Desde ahí y hasta el año 2013 llegó a contar con 30 gimnasios de esa enseña. Por el camino se pasaron todas las crisis de la época: la de 2008, la crisis de deuda de 2012, la del IVA de los centros deportivos... Todo ello, combinado con la inexistencia de un componente diferencial, hizo que el modelo de negocio, lejos de escalar, se estancara y diera síntomas de desgaste. En paralelo, con la práctica, Pablo descubre una disciplina deportiva con una actividad superdivertida: el boxeo. Sin embargo, hablando con otras personas que no conocían el entrenamiento de este deporte, percibe que había ciertas variables que no terminaban de encajarles: el tema de los golpes, de meterse en un ring, no había música y otros insights del estilo... Esto fue uno de los detonantes de la idea. Aunando las dos experiencias vividas, en los centros deportivos y en el boxeo como actividad, se detecta la posibilidad de crear algo que estuviera enfocado a un cierto público, que se aburre en los gimnasios convencionales, pero que quiere vivir un deporte potente, que le ponga en forma y que le aporte otras alternativas y variables. Y es cuando llega ese mes de enero de 2014 y 30 minutos se convierte en Brooklyn Fitboxing

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzQ0NTMzMzA>

Título: Caso Brooklyn Fitboxing. Golpes a un saco de boxeo al ritmo de la música Jorge Aguilar García

Edición: 1

Editorial: Madrid ESIC Editorial 2023-08-25

Mención de serie: Métodos del caso

ISBN: 9788419480989

Materia: Brooklyn Fitboxing estrategia de marketing propuesta de valor customer centric data-driven océano azul

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es