

# Cómo Frizzant confía en bsport para ofrecer una experiencia premium

Frizzant es un centro multi-experiencial diseñado para aquellos que buscan un momento de tranquilidad en las eclécticas calles de Barcelona. Fundado en 2020 por Sonia Sala y Alex Sena, se ha convertido en una referencia del bienestar holístico ofreciendo a su comunidad un enfoque integral del bienestar, con clases de yoga, pilates y una variedad gastronómica saludable.

## Un sueño hecho realidad

Desde el primer momento, su objetivo ha sido claro: compartir su pasión con sus miembros y ofrecerles una experiencia de alta calidad. Para conseguirlo, es fundamental contar con una organización eficiente y un servicio impecable.



“

Queremos que todo sea muy rápido y muy sencillo, por eso necesitamos que la experiencia de usuario sea dinámica

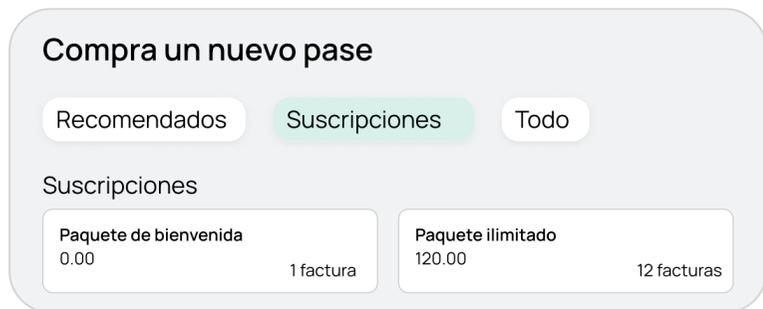
”

## El cambio

En 2022, Sonia continúa a conseguir su objetivo con determinación, con el fin de sustituir su anterior software interno, que se había vuelto demasiado complejo para usar y gestionar. Después de una demo con bsport, realiza el cambio con éxito, alcanzando enseguida una nueva y eficiente organización.

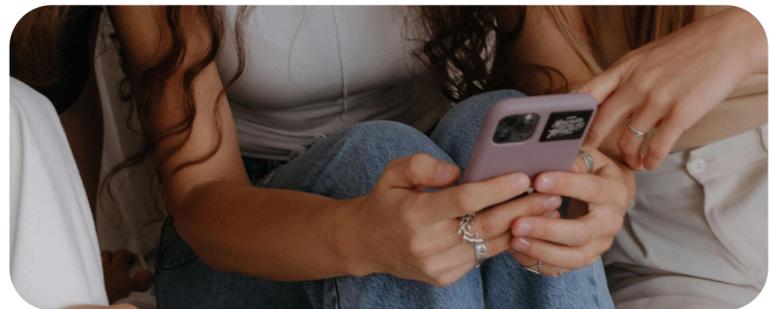


## Experiencia del usuario de calidad



### Proceso intuitivo

La estructura intuitiva y fácil de bsport, disponible tanto en la app como en la página web, ha simplificado enormemente los procesos de ventas de Frizzant. Al reducir el número de clics necesarios para completar una compra, ha motivado a los clientes a reservar más clases y comprar más artículos en la tienda online.



### Aplicación de marca

Tener una app personalizada fue una excelente estrategia para hacer que los miembros se sintieran como en casa. Además, ayudó a Frizzant a construir una marca coherente en todas las plataformas, haciéndose reconocible de inmediato a primera vista.

## Alcance incrementado

Se observó un **aumento en el número de las clases ofrecidas en el estudio, pasando de 3 a 8 por día.**

Aprovechando las integraciones de bsport con marketplaces populares como Classpass y Urban Sports Club, Frizzant amplió su alcance y base de clientes. Esta colaboración les permitió aumentar su oferta de 3 a 8 clases por día.



## Más tiempo para la interacción con los clientes

Desde que cambió a bsport, Sonia ha podido mantener el contacto con sus clientes y reactivar a los inactivos a través de las comunicaciones automatizadas de la plataforma. Gracias a el tiempo operativo ahorrado, ella pudo organizar eventos y talleres personalizados para su comunidad, fomentando relaciones más auténticas y profundas.



Una plataforma de gestión es esencial para los estudios porque facilita muchas operaciones, mejora la experiencia del usuario y siempre vas mejorando con nuevas innovaciones



# El futuro de Frizzant

Comenzó como un sueño y ahora es una realidad: una comunidad sólida de personas que trabajan con pasión hacia el único objetivo de cuidar del bienestar de las personas, de la manera más eficiente.

Impulsado por una imagen de marca clara y una experiencia excepcional para los clientes, Frizzant ha ganado un crecimiento exponencial en los últimos años, lo que ha permitido al estudio expandir su alcance y abrir una segunda sede.

¡Esto es solo el comienzo del maravilloso viaje de Frizzant!



Con todas las funciones creadas para apoyar la gestión del estudio, **bsport se compromete a seguir ofreciendo la mejor experiencia a todos sus miembros para ayudarlos a alcanzar el éxito.**

