



# **RAPORTUL DE WELLBEING CORPORATIV**

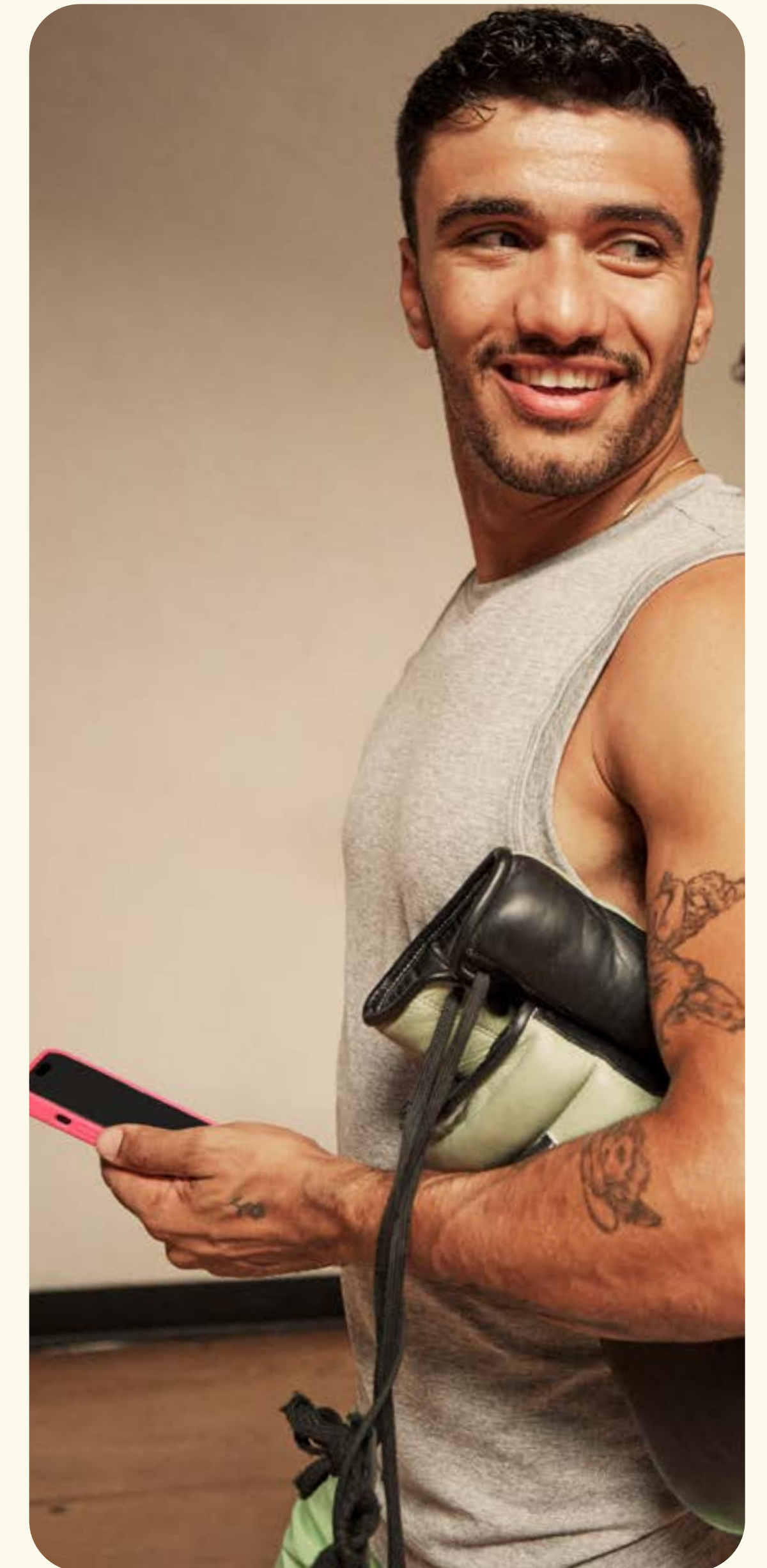
## **pentru Săli, Studiouri & Aplicații de Wellbeing**

**Rezumat Executiv 2025**

**Parteneriatele corporative de wellbeing au devenit mai mult decât niște simple instrumente de marketing sau beneficii utile în căutarea unor membri noi. Acestea se transformă într-un motor de creștere strategică pentru sălile de sport, studiourile și aplicațiile de wellbeing din jurul lumii. În timp ce concurența crește și comportamentul consumatorilor continuă să se modifice, aceste parteneriate apar ca un motor esențial al succesului durabil.**

Pentru a înțelege mai bine această transformare, Wellhub a intervievat peste 600 de membri ai conducerii de la săli de sport, studiouri și aplicații de wellbeing din 10 țări, analizând modul în care parteneriatele corporative de wellbeing influențează creșterea și profitabilitatea acestora, precum și planurile lor viitoare.

**Rezultatele vorbesc clar: furnizorii observă rezultate tangibile.** Parteneriatele corporative promovează achiziția de membri noi, îmbunătățesc rata de retenție și oferă o mai mare stabilitate financiară.



## Date statistice cheie

**89%**

raportează un grad mai înalt de retenție în rândul membrilor obținuți prin parteneriatele corporative de wellbeing.

**73%**

raportează o creștere medie sau semnificativă a profitabilității datorită acestor parteneriate.

**83%**

susțin că programele de wellbeing la nivel corporativ sunt foarte importante sau chiar esențiale pentru creșterea propriei întreprinderi.

**92%**

cunosc cel puțin câteva alte întreprinderi din același sector care au întocmit parteneriate de succes cu platforme de wellbeing pentru corporații.

**84%**

cred că parteneriatele corporative de wellbeing sunt eficiente în a atrage noi membri.

Pentru **58%**

dintre aceștia, asistența de înaltă calitate oferită de parteneriatele corporative de wellbeing este principalul promotor al retenției.

## Introducere: oportunitățile programelor corporative de wellbeing

Economia globală a wellbeing-ului a crescut până la 6,3 trilioane de dolari, determinată de confortul digital, de un accent mai puternic pus pe sănătatea preventivă și de creșterea numărului de săli de sport și studiouri folosite ca „al treilea loc” comunitar important. În acest context în continuă expansiune, se estimează o creștere a pieței wellbeing-ului în cadrul corporațiilor de la 70,4 miliarde de dolari în 2024 la peste 106 miliarde de dolari până în 2029, pe măsură ce companiile investesc tot mai mult în bunăstarea angajaților pentru a spori productivitatea, reduce absenteismul și a crește rata de retenție.

În cadrul acestei transformări, întreprinderile renunță la programele de wellbeing individuale și fragmentate în favoarea platformelor integrate care oferă angajaților o experiență mai completă și mai fluidă. Această evoluție le oferă furnizorilor de servicii wellbeing oportunități semnificative de a intra în contact cu rețele mai ample de angajatori, datorită parteneriatelor unificate și simplificate.

În ceea ce privește sălile de sport, studiourile și aplicațiile de wellbeing, aceste parteneriate oferă întreprinderilor beneficii evidente. **Datele înregistrate de Wellhub arată că 90% din membrii obținuți prin intermediul acestor platforme de wellbeing pentru corporații sunt clienți complet noi, 75% dintre care au revenit de mai multe ori după prima înscriere.** Furnizorii raportează o creștere a profitabilității, venituri mai stabile și o valoare ridicată asociată membrilor permanenți, precum și o rată de retenție îmbunătățită pentru membrii corporativi comparativ cu cei standard. În cele din urmă, parteneriatele corporative de wellbeing devin indispensabile pentru furnizorii care doresc o creștere previzibilă, reziliență operațională și un avantaj competitiv puternic într-o industrie tot mai dinamică.

## Ghid de orientare în noua eră a parteneriatelor corporative de wellbeing

Mulți furnizori de servicii de wellbeing aderă la parteneriatele corporative de wellbeing, dar diferă în ceea ce privește modul în care aceste relații sunt structurate. Unii aleg să se concentreze asupra unei singure platforme pentru a maximiza integrarea și simplitatea, în timp ce alții își împart eforturile între mai multe platforme pentru a-și extinde raza de acțiune și varietatea publicului. Rezultate cheie ale sondajului nostru arată că:

**32%** aleg un parteneriat cu o singură platformă pentru integrări mai avansate și operațiuni simplificate

**59%** colaborează cu 2-3 platforme pentru a ajunge la o varietate mai mare de corporații

**39%** au păstrat parteneriatele timp de mai mult de trei ani, ceea ce demonstrează o creștere a încrederii și a valorii pe termen lung

În ceea ce privește motivele pentru care furnizorii aleg aceste parteneriate, se pune accentul în special pe beneficiile măsurabile obținute de întreprinderi. Mai jos sunt evidențiate principalele motivații menționate de deținătorii de săli de sport, studiouri și aplicații de wellbeing.

**52%** menționează un grad îmbunătățit de retenție în rândul membrilor, deoarece parteneriatele corporative contribuie la păstrarea angajamentului pentru mai mult timp comparativ cu canalele tradiționale.

**49%** apreciază accesul la un segment de piață la care nu ar ajunge altminteri

**46%** speră să obțină o vizibilitate mai mare a brandului prin aderarea la comunicările și platformele de wellbeing pentru corporații

Totodată, furnizorii se confruntă cu preocupări reale înainte de a adera la platformele de wellbeing pentru corporații. Mai jos sunt evidențiate principalele provocări menționate de deținătorii de săli de sport, studiouri și aplicații de wellbeing.

**46%** sunt îngrijorați de concurența cu furnizorii asemănători pe platformele aglomerate

**44%** se tem că platformele ar putea da prioritate propriilor servicii interne, creând astfel dezavantaje competitive

**36%** simt că au puțin control asupra modului în care propriile servicii sunt prezentate sau personalizate în cadrul platformei

În ciuda acestor preocupări, mulți furnizori întocmesc colaborări de succes cu platformele de wellbeing pentru corporații, implicându-se în inițiative comune de marketing, adoptând procese de integrare și formare personalizate, valorificând datele obținute și furnizând feedback reciproc constant pentru a asigura succesul ambelor părți.

### Depășirea obstacolelor: de la propunere la parteneriat



Deși mulți furnizori de servicii de wellbeing recunosc beneficiile parteneriatelor corporative, aceștia întâmpină dificultăți în a trece de la interes la implementare. Unii dintre aceștia se tem că aderarea la o platformă de wellbeing pentru corporații poate fi complexă și costisitoare în ceea ce privește resursele, însă sondajul nostru demonstrează că multe obstacole pot fi depășite cu mai multă ușurință decât se crede. Mai jos sunt evidențiate principalele obstacole menționate de deținătorii de săli de sport, studiouri și aplicații de wellbeing.

**56%** se tem că vor fi nevoiți să-și personalizeze serviciile pentru membrii din corporații, deși majoritatea platformelor le permit să-și păstreze serviciile oferite exact așa cum sunt.

**56%** îi îngrijorează necesitatea de a-și dovedi valoarea și a ieși în evidență, accentuând nevoia unor profiluri de marketing solide.

**50%** susțin că dispun de resurse interne limitate, deși platformele urmăresc să minimizeze cererile la nivel operațional.

**41%** întâmpină dificultăți în a negocia termenii, dar contractele flexibile sunt din ce în ce mai comune.

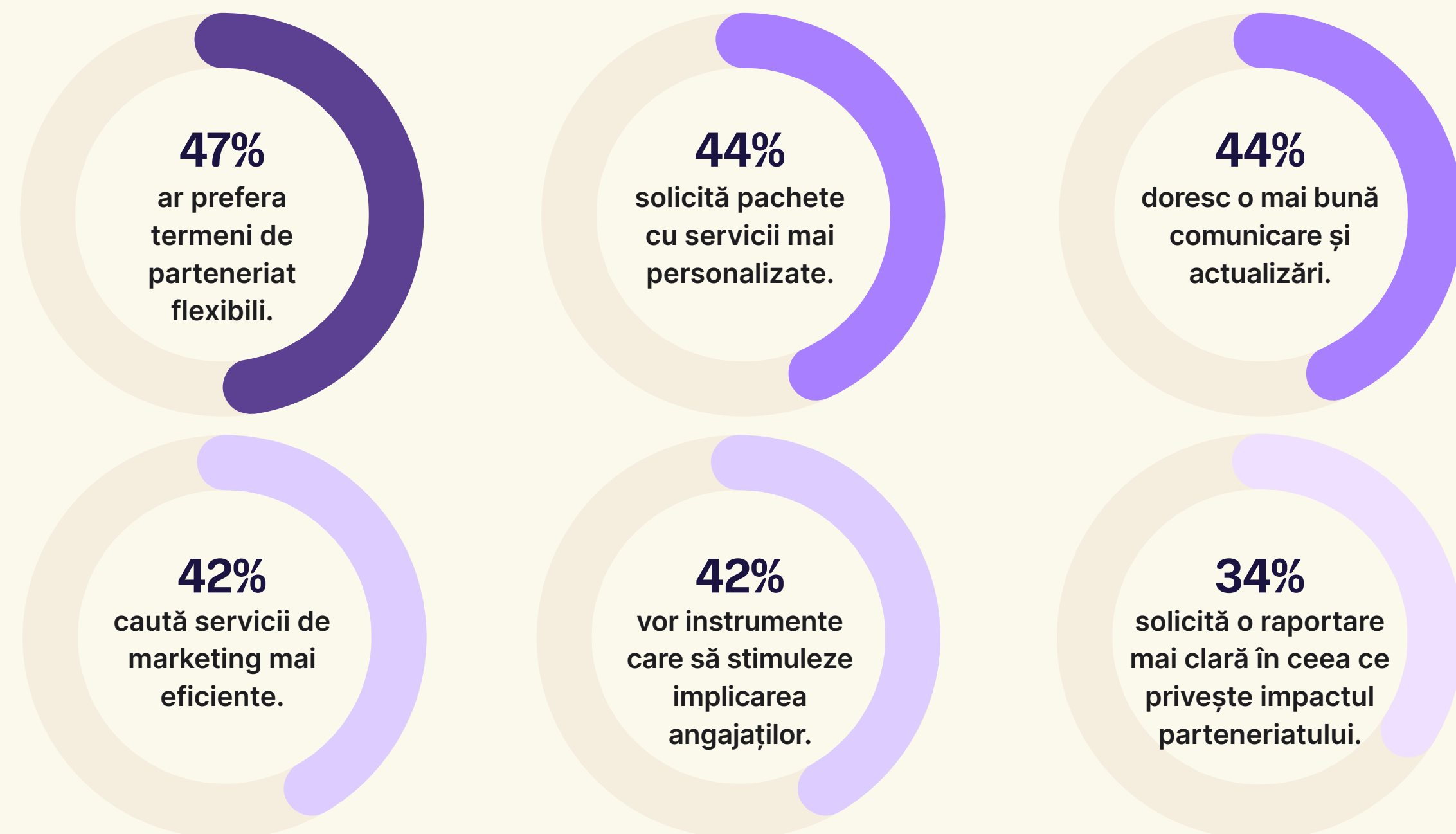
**34%** au dificultăți în a identifica factorii de decizie din corporații, însă platformele acoperă des această lacună prin gestionarea relațiilor cu angajatorii.

În ciuda preocupărilor inițiale, majoritatea furnizorilor constată că integrarea este mai simplă decât credeau.

**70%** raportează că integrarea este simplă sau extrem de simplă, fiind susținută de instrucțiuni clare și echipe receptive.

Numai **6%** se confruntă cu provocări semnificative, de cele mai multe ori datorate unor sisteme demodate sau unor modele de afaceri unice.

De asemenea, furnizorii identifică arii în care platformele au putea adăuga mai multă valoare:

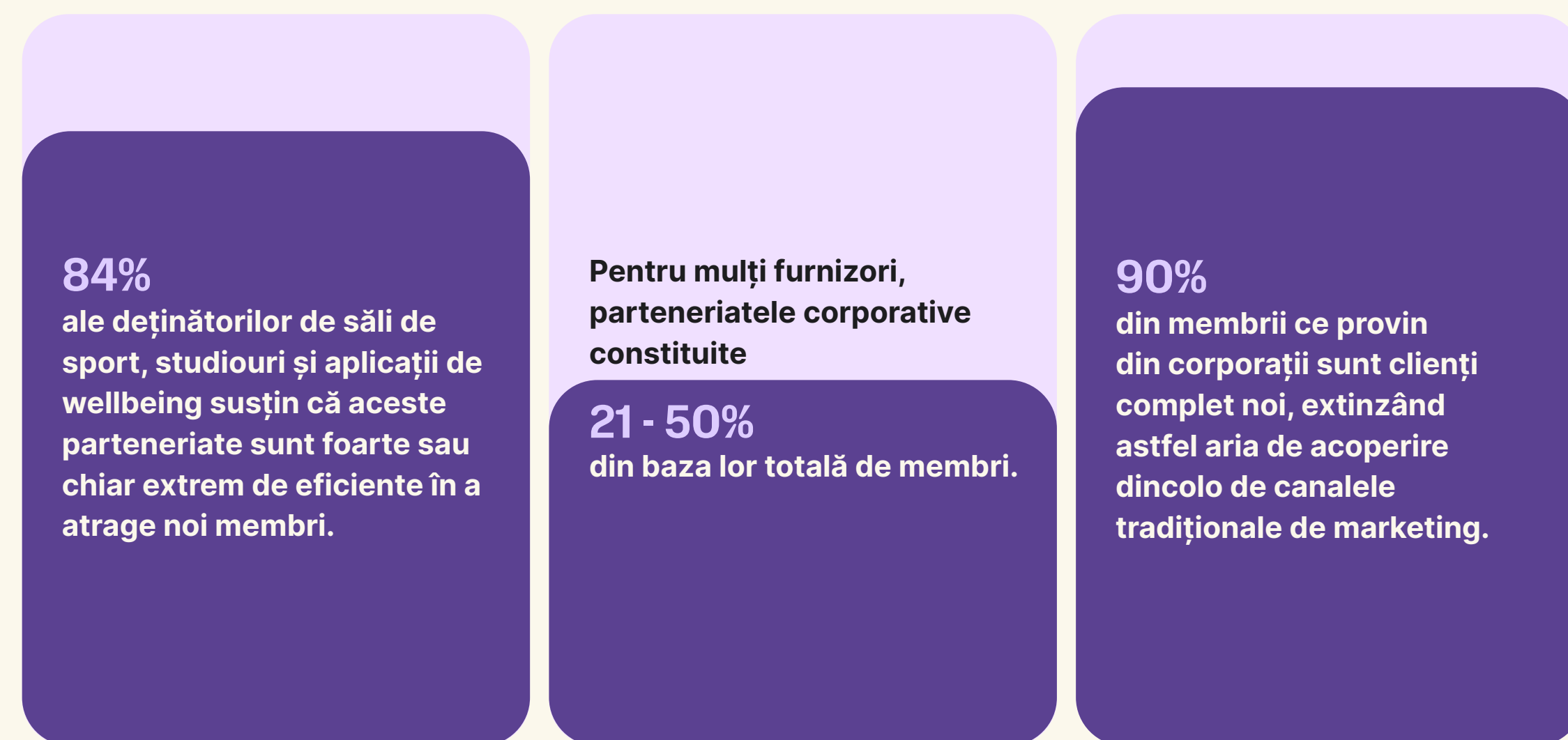


În general, deși unele dificultăți persistă, majoritatea furnizorilor constată că parteneriatele corporative de wellbeing sunt ușor de gestionat și purtătoare de valoare atunci când platformele garantează asistență personalizată și colaborare.

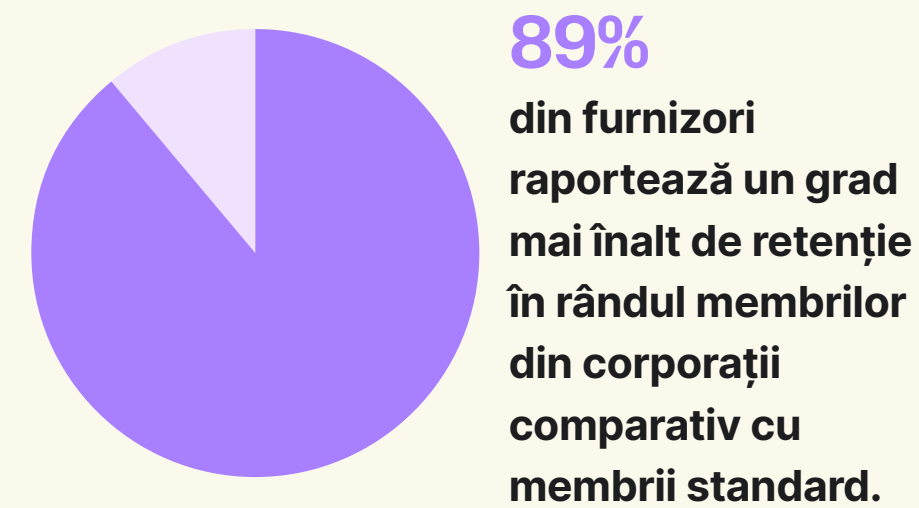
### Asigurarea impactului: achiziție, retenție și venituri

După depășirea obstacolelor inițiale, mulți furnizori de servicii de wellbeing obțin rezultate solide datorită parteneriatelor corporative, observând beneficii evidente în ceea ce privește creșterea numărului de membri, gradul de retenție și veniturile.

Parteneriatele corporative de wellbeing stimulează achiziția de noi membri în mod semnificativ, ajutând furnizorii să ajungă la un public care era inaccesibil anterior și să adauge un flux sigur de membri foarte implicați.



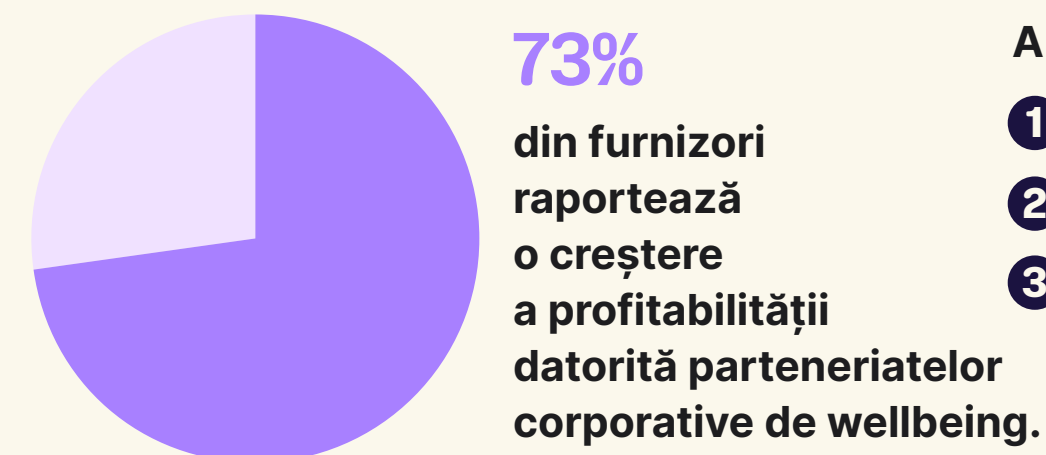
După achiziție, membrii ce provin din corporații se dovedesc a fi mai loiali și implicați comparativ cu membrii tradiționali. Acest lucru creează fluxuri de venit sustenabile:



#### Principalii factori care influențează

- 1 retenția includ asistența de înaltă calitate (58%)
- 2 reducerile excludive (46%)
- 3 provocările constante (45%) (provocări de wellbeing, serii de antrenamente consecutive sau competiții cu clasament)
- 4 integrarea omogenă cu beneficiile corporative (39%)
- 5 și un sentiment puternic de apartenență (37%)

Din punct de vedere financiar, parteneriatele corporative ajută furnizorii să-și consolideze modelele de afaceri și să abordeze fluctuațiile economice cu mai multă stabilitate și încredere:



#### Alte beneficii includ

- 1 maximizarea capacității în perioadele de afluență redusă (51%)
- 2 creșterea valorii asociată membrilor permanenți (50%)
- 3 și îmbunătățirea fluxului de venit prin contracte garantate (48%)

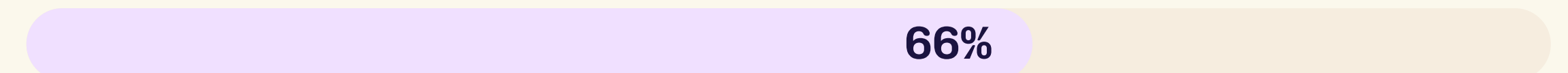
Privind spre viitor, furnizorii transformă aceste rezultate în planuri ambițioase de creștere:



intenționează să deschidă sedii fizice noi.



țintesc să crească pe plan internațional.



plănuiesc cheltuieli semnificative pentru echipamente noi și modernizarea centrelor, mulți dintre care prevăd un buget de cel puțin 25.000 de dolari.

Parteneriatele corporative de wellbeing devin rapid o piatră de temelie a creșterii durabile, permițându-le furnizorilor de servicii de wellbeing să se extindă cu mai multă încredere și reziliență financiară.

#### Profită la maxim de parteneriatul tău corporativ de wellbeing

Aderarea la o platformă de wellbeing pentru corporații precum Wellhub este doar primul pas. Rata de succes depinde de măsura în care furnizorii se implică în ecosistem. Sălile de sport, studiourile și aplicațiile de wellbeing pot profita la maxim de parteneriatele lor punând accentul pe următorii trei piloni:



1. Stabilirea unei prezențe puternice



2. Oferirea de experiențe excepționale membrilor



3. Menținerea unor operațiuni fluide

Pentru a se pregăti de succes, furnizorii ar trebui să-și construiască un profil de afaceri complet și bine pus la punct, cu imagini de înaltă calitate, descrieri clare ale serviciilor și programe detaliate. Formarea personalului este esențială pentru a asigura check-in-uri fără probleme și o primă experiență primitoare pentru membrii din corporații. Aplicațiile de wellbeing ar trebui să-și optimizeze anunțurile cu descrieri și capturi de ecran convingătoare și să asigure integrări fluide pentru un acces fără efort din partea utilizatorilor.

Furnizarea de experiențe excepționale membrilor contribuie la angajament și retenție. În cazul sălilor de sport și a studiourilor, acest lucru înseamnă menținerea unor spații curate și primitoare, oferirea de instrucțiuni informate și promovarea feedback-ului prin recenzii și sugestii directe. Tacticile cu un nivel ridicat de implicare, cum ar fi cursurile tematice, provocările destinate exclusiv corporațiilor și micile beneficii personalizate, contribuie la loialitate și aprobare socială. În cazul aplicațiilor, fluxurile omogene de integrare, mesajele țintite în cadrul aplicației și provocările digitale destinate exclusiv corporațiilor contribuie la utilizarea zilnică și la crearea unei legături mai strânse.

În cele din urmă, operațiunile fluide asigură menținerea unor parteneriate durabile și de impact. Furnizorii ar trebui să desemneze promotori interni care să supravegheze comunicarea la nivelul platformei, să monitorizeze datele de performanță pentru a identifica oportunitățile de optimizare și să folosească resursele de marketing ale platformei pentru a spori vizibilitatea. În cazul aplicațiilor de wellbeing, coordonarea între diferitele departamente și monitorizarea proactivă a datelor analitice permit îmbunătățirea continuă și adaptarea la nevoile utilizatorilor din corporații.



În esență, pentru a obține succes prin parteneriatele corporative de wellbeing nu este necesară revizuirea modelelor de afaceri. Succesul se bazează pe scoaterea în evidență a punctelor forte prin prezentări profesionale, furnizarea unei experiențe semnificative și fiabile care să mențină angajamentul membrilor, precum și pe utilizarea datelor și a resurselor platformei pentru o optimizare constantă. Urmărind acest set de strategii, furnizorii pot transforma membrii din corporații în susținători loiali, ceea ce determină o creștere durabilă, comunități mai puternice și reziliența pe termen lung a întreprinderii.

## Rezultate cheie la nivel local



România

85%

raportează un grad mai înalt de retenție în rândul membrilor obținuți prin parteneriatele corporative de wellbeing.

87%

susțin că programele de wellbeing la nivel de corporație sunt foarte importante sau chiar esențiale pentru creșterea propriei întreprinderi.

90%

dintre respondenți susțin că parteneriatele corporative de wellbeing sunt eficiente în a atrage noi membri.

70%

au înregistrat o creștere medie sau semnificativă a profitabilității datorită parteneriatelor corporative de wellbeing.

82%

dintre respondenți cunosc cel puțin câteva alte întreprinderi din același sector care au întocmit parteneriate de succes cu platforme de wellbeing pentru corporații.

53%

dintre aceștia susțin că asistența de înaltă calitate oferită de parteneriatele corporative de wellbeing este principalul promotor al retenției.

# PREGĂTIȚI SĂ DEVENIM MAI PUTERNICI ÎMPREUNĂ

Accesează raportul nostru complet  
pentru informații de specialitate  
și sugestii valoroase.

[Descarcă raportul complet](#)



**wellhub** 