

**ANDORRADEV.**

WHITEPAPER · ABRIL 2026

# Gestió de Socis en Gimnasos d'Andorra

Com retenir socis i optimitzar ocupació en un mercat de 76.000 habitants on el programari genèric costa entre 129 i 500 €/mes i la retenció europea ronda el 71 %.

---

[andorradev.com](http://andorradev.com) · [info@andorradev.com](mailto:info@andorradev.com)

## Un mercat petit amb molta competència per metre quadrat

Andorra té **76.000 habitants** i, tanmateix, concentra una oferta fitness que rivalitzaria amb ciutats deu vegades més grans. **AnyósPark** i **UrbanGym** operen com a grup majoritari amb més de **30 anys de trajectòria** i múltiples ubicacions. **Club Caldea** funciona com a macrocentre esportiu amb equipament Technogym, **206 classes setmanals**, piscina de 25 metres i 4 pistes de pàdel. A això s'afegeixen **CrossFit Les Valls** i **CrossFit La Borda** com a afiliats oficials, **Park Piolets** amb programes d'altitud training a **240 €/mes**, i un estimat de **8 a 12 operadors privats** més els centres esportius parroquials.

La quota mitjana ronda els **65 €/mes**. La taxa de retenció anual a Europa és del **71,4 %** (**Smart Health Clubs, European Fitness Report**), la qual cosa significa que gairebé **3 de cada 10 socis abandonen cada any**. En gimnasos boutique la retenció puja al 80 %, però el volum de socis és menor i cada baixa es nota més. I durant l'agost, quan Andorra rep fins a **463.000 turistes**, els centres se saturen amb passis temporals mentre els socis habituals abandonen per falta de disponibilitat.

## Massa gestió manual, massa programari car

**Altes, baixes i canvis de tarifa a mà.** Molts gimnasos andorrans encara gestionen les membresies amb fulls de càlcul o programari legacy sense integració amb control d'accessos. Cada alta manual és un punt de fricció; cada baixa no processada a temps és una reclamació de cobrament indegut que destrueix la relació amb el soci.

**Hores punta sense dades per gestionar-les.** Si no mesurem l'ocupació en temps real, no podem redistribuir la demanda. Les classes de les 18:00-20:00 estan plenes, les de les 10:00-12:00 buides, i no hi ha cap incentiu dinàmic (pricing, crèdits, gamificació) que equilibri la càrrega. El resultat: socis frustrats per la saturació i franges horàries infrautilitzades.

**Churn estacional sense eines de retenció.** Sense un CRM que segmenti per freqüència de visites, tipus d'activitat i antiguitat, no pots detectar els socis en risc abans que es donin de baixa. El clàssic "no vinc des de fa dos mesos, vull cancel·lar" es respon amb un descompte improvisat en comptes d'una intervenció proactiva basada en dades.

**Programari internacional, preu internacional.** Plataformes com **Mindbody** o **Glofox** cobren entre **129 i 500 €/mes**, una inversió pensada per a mercats grans. Per a un gimnàs de barri a Andorra la Vella amb 300 socis, aquest cost és difícil de justificar, i moltes de les funcionalitats (marketplace dels Estats Units, integracions amb passarel·les americanes) no apliquen al context local.

## Digitalitzar la gestió sense pagar de més

**Panell de socis amb control d'accessos integrat.** Un sistema propi que connecti altes, baixes, cobraments recurrents i torns d'accés en un únic dashboard. Sense doble entrada de dades, sense Excel, sense discrepàncies entre el que cobra el banc i el que diu el sistema. Cada

soci té la seva fitxa, el seu historial de visites i el seu estat de pagament actualitzat en temps real.

**Reserves de classes amb ocupació dinàmica.** Si el soci pot reservar plaça des del mòbil, tu pots veure el mapa de calor d'ocupació abans que passi. Llistes d'espera automàtiques, cancel·lacions amb penalització lleu, crèdits extra per a franges buides. L'objectiu és passar d'un **71 % de retenció** a nivells boutique (**80 %+**) sense necessitat de reduir places.

**CRM amb alertes de churn i campanyes automàtiques.** Segmenta els teus socis per freqüència (actius, en risc, inactius) i llança workflows automàtics: un missatge personal quan porten 10 dies sense venir, una oferta de reactivació als 30, un descompte de reconquesta als 60. Les dades de l'[Instituto de Coordinadas](#) confirmen que **adquirir un soci nou costa entre 5 i 7 vegades més que retenir-ne un d'existent.**

**Passis temporals per a turistes, sense trencar l'experiència del soci.** A l'agost i en temporada d'esquí necessites monetitzar el trànsit turístic sense saturar les classes dels teus socis fixos. Un sistema de passis digitals amb quota limitada, pricing dinàmic i accés restringit a franges específiques resol el conflicte sense perdre cap dels dos públics.

## Propers passos

Si gestioneu un gimnàs a Andorra i sentiu que el programari disponible o és massa car o no s'adapta a la vostra realitat, el camí és **construir una plataforma a mida** que faci exactament el que necessiteu, sense funcionalitats de farciment i sense tarifes de mercat americà. A AndorraDev desenvolupem panells de socis, sistemes de reserves i CRMs fitness adaptats a la mida i l'operativa del Principat. Si voleu veure com seria per al vostre centre, [parlem-ne](#).

**PARLEM DEL TEU PROJECTE**

**[andorradev.com/contacte](https://andorradev.com/contacte)**

[info@andorradev.com](mailto:info@andorradev.com)