

Sin pilas, ni batería: la innovación sostenible llega a las taquillas de los vestuarios deportivos

La apuesta de los centros deportivos pasa por transformarse en espacios innovadores, con más tecnología y un mayor cuidado por el medio ambiente va más allá de las zonas de entrenamiento.



2Playbook Brands

8 de octubre de 2024

Guardar

Me gusta

Mejorar la experiencia del usuario es uno de los objetivos compartidos por las direcciones de los centros deportivos. En un contexto de aumento de la competencia, cualquier elemento que aporte valor puede decantar la balanza a su favor, fidelizar los clientes existentes y contribuir a atraer a aquellos que aún no lo son. En este camino hacia la diferenciación, se persigue alinear la calidad de los espacios con la de los servicios para **ofrecer experiencias únicas**, no sólo en la sala de fitness, donde hasta ahora se venían focalizando la mayoría de soluciones, sino también en cada rincón del club, **incluidos los vestuarios**.

La evolución del sector ha propiciado que estos espacios se hayan convertido en zonas modernas y funcionales en las que la tecnología ha ido cobrando una mayor importancia. ¿El objetivo? Convertirse en un elemento más en la batalla por seducir al usuario, que busca la **mayor comodidad posible**. Una necesidad de mercado que atienden compañías como **Ojmar**, fabricante español de sistemas de cierre que lleva varias décadas apostando por soluciones innovadoras para las taquillas de gimnasios y oficinas.



Su último lanzamiento, que vio la luz a principios de 2024, es la **OTS20 Batteryless**, un sistema de cierre que ayuda a los centros fitness a evolucionar hacia **espacios más tecnológicos y sostenibles**, pues encaja con sus objetivos de reducción de huella de carbono. Es la primera cerradura electrónica para taquillas del mercado que **no requiere del uso de pilas, baterías ni cables para su uso**. “La cerradura está autoalimentada gracias a una innovación patentada por Ojmar denominada *Push Power*, donde el propio usuario genera la energía necesaria para operar la cerradura mientras presiona el pomo”, explica Aitor Elorza, director comercial y de marketing de Ojmar. De esta forma, el usuario que entra en un vestuario puede guardar o recoger sus pertenencias de la taquilla con la misma tarjeta o pulsera con la que se identifica cuando accede al gimnasio.

La principal particularidad del dispositivo creado por el fabricante eibarrés es que favorece la sostenibilidad del club. “Además de contribuir a la reducción de huella de carbono de los centros, la cerradura **no tiene mantenimiento**, siendo un gran aliado para los gestores o responsables de mantenimiento”, aporta Elorza. Al no requerir de conexión eléctrica, implica un ahorro en el consumo. Además, la no dependencia de pilas ni baterías supone un gran avance a la hora de convertir las taquillas en equipamientos ecodiseñados y respetuosos con el medio ambiente, ya que elimina el coste asociado al reemplazo de pilas, **minimiza los residuos** y conserva los recursos. Sus componentes, además, son 100% reciclables. Este avance no ha pasado desapercibido en la industria, y ha sido recientemente galardonado como mejor producto innovador y **mejor producto sostenible** en los prestigiosos **premios Best of Neocon**.

Así son las taquillas sostenibles, sin pilas ni baterías, de Ojmar



Interior cerradura OTS20 Batteryless

La **OTS20 Batteryless** también hace más cómoda la experiencia del cliente en el gimnasio, ya que el sistema no requiere de llaves, candados ni códigos.. Se facilita el tránsito del cliente final por el gimnasio. “La experiencia de usuario es óptima, ya que el usuario puede emplear la misma tarjeta o pulsera con la que accede al centro deportivo. Operar con la cerradura es muy fácil y sencillo, pues basta con acercar la tarjeta o muñequera al pomo y presionarlo”, añade Elorza. La integración de este tipo de tecnologías emergentes en los vestuarios contribuye a mejorar la funcionalidad, la higiene y la seguridad.

Su valor no se limita a la simplicidad y agilidad que aporta al usuario en su uso diario, algo clave en el proceso de fidelización, sino que también facilita la gestión de las direcciones de los centros deportivos. “Aporta datos para **optimizar la gestión de los vestuarios**, así como la recogida de información para la trazabilidad del uso de las taquillas”, incide el experto. Con esta tecnología se puede controlar el tráfico de usuarios en los usuarios, permitiendo a los gestores conocer las **horas de mayor afluencia** y el volumen de uso que tienen en determinadas horas pico. Una información que permite gestionar mejor cada espacio, y, a futuro, ajustar el diseño y el tamaño de los vestuarios a las necesidades de cada instalación. ■