

¿Y por qué no...

...tratar las dolencias con múltiples terapias?

Eliminar una lesión o un dolor recurrente puede necesitar fisioterapia, fisioestética, osteopatía, acupuntura, traumatología o Pilates. "Después de un diagnóstico gratuito de 60 minutos con la tecnología más novedosa, concretamos las especialidades más adecuadas para el paciente y las sesiones", explica Fernando Román, responsable de Marketing de Fisi(ON), una enseña de clínicas que reúne dichas terapias, revisadas por un médico. "Somos los únicos que tratamos las dolencias y reforzamos la musculatura con Pilates fisioterapéutico, una variante distinta de la que se practica en los gimnasios".

La primera clínica Fisi(ON) se abrió en agosto de 2007, en Valencia, y le siguió una segunda en noviembre, en Madrid. "Este es un sector que crece un 20% anual y no cuenta con una marca potente. Por eso decidimos crear una franquicia apoyada por nuestra experiencia en el ámbito de la salud y un comité técnico formado por expertos", subraya Román.



Para octubre, la central planea contar con 5 clínicas propias y las primeras 5 unidades asociadas. "Tenemos 3 locales en obras y buscamos ubicaciones para otros 4". A finales de 2009, la previsión apunta a una red de 30 establecimientos, en localidades con más de 80.000 habitantes.

El negocio no está pensado para un simple inversor. "Preferimos a alguien que dirija el centro, con perfil comercial".

Una clínica Fisi(ON) se monta en una superficie mínima de 180 metros cuadrados, en una calle de primera o segunda categoría comercial. El local se entrega llave en mano a cambio de un desembolso aproximado de 250.000 euros, que incluye derecho de entrada (30.000 euros), obra civil, maquinaria, formación y selección de personal. Cada mes, el asociado paga con un 10% de su facturación los cánones de mantenimiento y publicidad. "Durante el primer año vamos a invertir 700.000 euros en marketing".