



**A nivel negocio, Butiq Live me parece súper, porque bajo costos no elevados puedes generar un gran impacto y tener un alcance muy amplio, de miles y millones de usuarios. Considero que va perfectamente para los usuarios que se sienten más cómodos teniendo clases en su casa o estando solos, sin tener la experiencia en físico con otras personas. Hay gente que tiene ese estilo o esa necesidad y ellos la cubren muy bien.**

**De hecho, la tecnología fitness está creciendo muchísimo y la Asociación Internacional de Salud, Raqueta y Club Deportivo (IHRSA, por sus siglas en inglés), que hace estudios de mercado de la industria, proyecta que va a seguir creciendo en los próximos años.**

**En el 2019, las fittech lideraron la encuesta de tendencias de la organización, seguidas de los programas wellness.**

**En el caso de Butiq Live, del cual no conozco una referencia en el país, veo que el diferencial que tienen es que no solo le dan una propuesta de valor al usuario sino a los gimnasios, porque les permite exponer su marca ante otros países y otro tipo de usuarios, disímiles a los que normalmente llegarían a ellos.**

**Uno de los grandes retos que enfrenta Butik Live –como toda la industria fittech– es cómo lograr que el usuario mantenga la disciplina de hacer deporte. Creo que la clave es poder ayudarlos a encontrar su pasión y engancharlos por ese lado.**