



Runnerbox, les curses que es regalen

[Aiats Agustí](#) Barcelona

Una startup incubada a Barcelona Activa ofereix caixes d'experiències per a runners



El mercat de les caixes de regal d'experiències ha viscut un creixement espectacular en els darrers anys, tant en oferta com en preus i tipologia. Amb l'auge paral·lel de la moda dels runners, ha nascut Runnerbox, la primera empresa especialitzada en caixes regal d'experiències i serveis per a corredors del món. Aquesta startup fundada a Barcelona per un aficionat a l'esport, Jonathan Florido, comercialitza una gran varietat de targetes de regal online i caixes físiques que inclouen inscripcions a més de 3.500 curses disponibles, paquets d'entrenament personal i paquets combinats amb material esportiu.

El dilema de si regalar unes sabatilles o una samarreta tècnica s'esvaeix. Cada capsa compta amb un codi que dona accés a una experiència o un servei: "La capsa de muntanya ofereix més de 800 curses a tota Espanya, per exemple", explica Florido. La companyia ofereix una selecció de curses de totes les distàncies, superfícies, inscripció fàcil i té dos anys de validesa "pels més indecisos". Els preus depenen del tipus de targeta i els serveis que inclou.

Actualment la companyia està treballant per oferir paquets d'hotel i dorsal, assegurances per corredors i proves d'esforç. A més del seu lloc web, les experiències es poden trobar a quatre botigues físiques especialitzades de Tarragona i Barcelona. Florido vol posicionar les "caixes i targetes regal en els principals canals de venda en línia i grans superfícies esportives, a més d'apostar pel màrqueting digital i crear una gran comunitat de consumidors runners".

De Califòrnia a Barcelona Activa

Florado és enginyer informàtic i fa dos anys i mig va deixar la seva feina a Califòrnia l'empresa CA Technologies. "Vaig començar a engegar diversos projectes que tenia al cap fins que el novembre del 2015 se'm va ocórrer fer una barreja entre les caixes regal i el running", diu l'emprenedor. Després de tenir cert èxit va poder trobar inversors i formar un equip que ara l'acompanyen: en Jordi Figueras, corredor de maratons i l'Ana de la Rosa, aficionada al pilates i el TRX.

El projecte va ser seleccionat per Conector per entrar al seu programa d'acceleració. Des de Barcelona Activa, Runnerbox ha rebut assessorament i ha pogut tancar una ronda de finançament de 60.000 euros per consolidar el projecte. La startup té la previsió de vendre 5.000 capses i 200.000 euros de facturació a final d'any.

Un referent pels esportistes

Segons explica el cofundador de la companyia, Runnerbox vol consolidar-se "com una alternativa al regal material tradicional, proposant una experiència esportiva. Marcar la diferència del clàssic obsequi que compres i no saps ni si agradarà. Volem que, de la mateixa manera que convides a un cafè a un amic, puguis sorprendre'l amb una cursa de manera original i divertida".

A més, en un futur pròxim, Runnerbox oferirà caixes d'experiències amb altres esports com el ciclisme, triatló, esquí, tennis i pàdel. Així mateix, en els plans de futur d'aquesta companyia també hi ha la internacionalització del producte. "Per aconseguir tot això la idea és, de cara a l'any que ve, triplicar l'equip, tancar una ronda de finançament més agressiva i amb les vendes del Nadal, afegir algun inversor de qualitat per falcar l'expansió", conclou Florado.