

3 frågor till Eva Vestlie Kastensson, som driver en Yogayama-studio i Norrköping

– Varför ville du starta en franchise med Yogayama?

– Yogayama driver yogaverksamhet på ett affärsmässigt sätt och som franchisetagare får jag tillgång till en upparbetad struktur, kunskap och inte minst ett nationellt och internationellt kontaktnät inom yoga.

– Hur har det gått sedan ni startade upp er franchisestudio med Yogayama?

– Vi har nära 800 registrerade medlemmar efter nio månader och takten på nyinskrivningar verkar fortsätta. Antalet medlemmar är högt över mina förväntningar. Som först ut i Sverige hade vi en del utmaningar vid uppstarten men sedan i augusti har vi haft fullt fokus på försäljning och nådde månadsbudgeten under november. Flera klasser börjar bli fulla och har väntelista.

– Hur ser du på framtiden som franchisetagare?

Intresset är mycket stort och fler och fler inser att yoga är mer än vanlig träning. Vi har satsat stort på marknadsföring under första året som vi är förvissade om kommer att ge utfall under 2018. Tajmingen är helt rätt – intresset och behovet av yoga har aldrig varit så stort som nu – just i den form som vi bedriver yoga inom Yogayama.

