

## **Bloque II. Gestión comercial: captación, retención y fidelización: nuevos retos para las instalaciones deportivas.**

*"El uso de la tecnología para el desarrollo, seguimiento y gestión de la fidelización de clientes."*

**Fadia Marín**

Vivimos en un mundo que empieza a estar regido por la tecnología, estudiaremos como esta necesidad tecnología que existe puede ser beneficiosa para los centros deportivos. Valoraremos los distintos tipos des de tecnología y como cada uno utilizado de forma correcta puede ayudar a fidelizar, hablaremos sobre si la tecnología puede crear sentimiento de pertenencia y cuáles son las claves tecnologías para fidelizar.

