

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

"Vended, Malditos Benditos."
Chano Jimenez

En los últimos 5 años se ha producido una auténtica revolución en el sector de los centros deportivos con la aparición de nuevos competidores, desaparición de otros, reposicionamientos estratégicos, nuevos modelos de negocio y, sobre todo, importantes cambios en la psicología y comportamientos de los consumidores de servicios deportivos.

Todos estos cambios en el entorno y en el sector han invalidado muchas de las prácticas de marketing y ventas que se habían venido usando y han propiciado la aparición de nuevas fórmulas comerciales y la renovación o adaptación de la mayoría de las fórmulas tradicionales.

En esta ponencia se analizarán los factores clave que más están influyendo en la captación de usuarios y se avanzarán ideas concretas de implementación de un sistema de marketing y ventas exitoso.

Para ello, además de exponer los cambios sociales y de consumo que están afectando al sector deportivo, se tratarán los aspectos de más actualidad y relevancia como los nuevos modelos estratégicos de negocio de más auge (Low Cost, Estudios y Gym Boutique), el Digital Marketing, los Customer Relationship Management tolos y el Neuromarketing.

**Chano
Jiménez**

