

El sector del fitness, sempre actiu

Periòdicament es produeixen trobades i congressos per als gestors de fitness que faciliten la reflexió, l'intercanvi d'opinions i la proposta d'estratègies de futur en un àmbit com el del fitness, incardinat en el lleure de la població i, alhora, en un món que canvia molt ràpidament i per al qual cal estar preparat. Aquesta va ser la raó del V Congrés de Gestió i Màrqueting Esportiu, organitzat per Wellness & Sport Consulting.

UNA PINZELLADA DEL MOMENT ACTUAL

El sector del fitness, sempre actiu, està vivint l'aparició de noves formes de negoci, com és el cas dels clubs *low cost*, els centres d'entrenament funcional, els megaclubs a baix preu, els estudis especialitzats o el fitness virtual, que no es poden desatendre per poder afrontar el futur amb èxit.

El congrés es va dur a terme els dies 16 i 17 de novembre de 2011 a Barcelona, i hi van prendre part veus autoritzades per fer aportacions al sector, com per exemple: Carlos Duarte, d'EADA; Iñaki López de Viñaspre, del Grup Sagardi; Serge Ros, vinculat a expansió nacional de les firmes Llongueras i Giuseppe Galli; Álvaro

González-Alorda, professor de diversos centres empresarials i especialista en innovació, i Montse Ventosa, fundadora d'Sticky Culture i articulista de diversos mitjans estatals entre altres activitats. I amb ells, més de 150 professionals van poder actualitzar els seus coneixements i posar en comú aspectes importants per al futur del sector.

Es van tractar temes de màrqueting pròpiament, així com també de fidelització, el fenomen del baix cost, la gestió de persones, lideratge i altres temes vinculats a la gestió empresarial, a partir ponències com ara "Estratègies de màrqueting per crear valor de marca", "Innovació 360º: claus per redissenyar el model de negoci" i

**5º CONGRESO
DE GESTIÓN
Y MARKETING
DEPORTIVO**
Fitness *is* Business

16 y 17 de Noviembre 2011. Barcelona





I PROPERAMENT...

En aquesta edició es van presentar el primer *Estudi del nivell de competitivitat del sector del fitness a Espanya*. Realitzat per Wellness & Sport Consulting, amb el suport de Precor, en el proper número en donarem àmplia informació.

"Màxima eficiència i optimització del rendiment en empreses líders", entre d'altres, juntament amb debats i la presentació d'un informe sobre la realitat immediata del sector, a partir d'un treball de camp.

La valoració dels assistents va ser molt positiva tant per l'alt nivell dels ponents com per l'organització de l'esdeveniment.

Algunes conclusions

- La realitat de partida. La majoria de clubs assistents van exposar que en l'últim any han reduït el nombre d'usuaris i que cada vegada costa més aconseguir nous socis. I com a resposta estan fent més esforços en màrqueting i treballant també molt la fidelització.
- Carlos Duarte va recalcar la necessitat de tornar al més bàsic, és a dir, saber quin és el Sí client i decidir què és el que sabem fer bé i que aquest client valora, i centrar-nos en això. Igualment, va indicar que abaixar preus és sempre una mala estratègia, és l'opció de qui no pot aportar cap altra idea.
- I quant a innovació, Álvaro González-Alorda, va presentar molts models d'empreses que havien sabut innovar a partir d'idees senzilles, ja sigui interactuant amb productes o serveis d'altres sectors. Per tant, a més de pensar en el client actual, cal pensar també en aquells clients que no utilitzen els gimnasos i que si els oferim alguna cosa diferent, s'hi poden sentir atrets.
- Finalment, Pablo López de Viñaspre va presentar l'Estudi WSC-Precor sobre el nivell de gestió al sector del fitness a Espanya, en què s'analitzen les diverses àrees dels clubs, com són Estratègia, Màrqueting, Fidelització, Recursos Humans, Serveis i Finances. A més, l'estudi fa una comparació entre el nivell de gestió dels clubs privats, cadenes o instal·lacions municipals, i igualment en funció de la grandària del club.

