



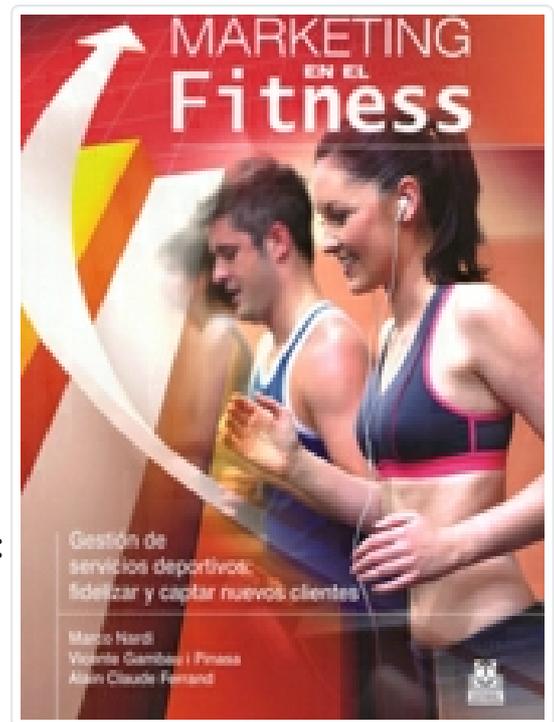
NARDI, MARCO; GAMBAU I PINASA, VICENTE;
CLAUDE FERRAND, ALAIN

Marketing en el fitness. Gestión de servicios deportivos (Bicolor)

GESTION DE SERVICIOS DEPORTIVOS: FIDELIZAR Y CAPTAR NUEVOS CLIENTES

El marketing, además de un método, es una actitud, una ventana abierta hacia el contexto y el mercado que permite desarrollar recursos y competencias específicos del sector del fitness para adquirir y mantener una ventaja competitiva duradera. La función del marketing en un club está influida por diferentes componentes como la cultura corporativa, las interpretaciones asociadas al marketing, la especificidad de este sector profesional, los problemas operativos que se desean solucionar... Este libro ofrece a los directores de los clubes y centros deportivos un arma suplementaria que permite afrontar la competencia directa e indirecta. Marketing en el fitness presenta todas las herramientas, junto con una metodología paso a paso, para gestionar tanto la dimensión del marketing estratégico como la del operativo. Con este libro, el lector aprenderá estrategias para:

- Gestionar la comunicación para aumentar la propia presencia en los medios de comunicación, dar a conocer el club, crear una buena imagen y promover los servicios propuestos.
- Captar nuevos clientes.
- Desarrollar nuevos servicios.
- Fidelizar a sus clientes.
- Analizar el mercado y la competencia para definir una estrategia coherente con sus recursos y capacidades.
- ...



Editorial	Paidotribo
Colección	Gestión y Administración Deportiva
Encadernación	Tapa blanda o rústica
Páginas	254
Tamaño	275x210x mm.
Peso	780
Idioma	Español
Tema	Medicina y salud
EAN	9788499101514
PVP	27,90 €
PVP sen IVE	26,83 €



9788499101514