

CANALES

Conscientes de que la mayoría de las novedades, celebraciones de eventos y ofertas de centros deportivos y similares se anuncian a través de carteles que no llaman la atención de los usuarios, daremos prioridad a 3 canales básicos de comunicación y marketing con el objetivo de dar **visibilidad** a nuestro negocio y atraer al mayor número posible de clientes, y mantener a los ya abonados:

- **Comunicación interna eficaz.** Los comerciales, recepcionistas y monitores son uno de los grandes pilares en la configuración de una buena relación entre el club y sus socios. Para que esta funcione, intentaremos que la comunicación interna, tanto vertical como horizontal, sea productiva; es decir, que cualquier novedad, cambio o sugerencia sea trasladado de la dirección a los trabajadores, y viceversa, así como entre los empleados. De este modo, la plantilla de trabajadores sabrá cuándo y cómo debe transmitir un hecho de importancia a los usuarios.
- **Nuevas tecnologías y soportes electrónicos.** Por supuesto, nuestro club contará con varios televisores, megafonía y diferentes posibilidades tecnológicas en el equipamiento fitness para transmitir información a los socios. Desarrollaremos anuncios y ofertas semanales para exponer en las pantallas y difundir a través de megafonía. A través de estos canales, los **socios** se sentirán más **integrados** en el club. Además, las máquinas y estaciones de *fitness*, *spinning* y cardio integrarán el sistema *mywellness*[®] de *Technogym*[®], que permitirá a nuestro usuario personalizar su ejercicio gracias a su intuitiva y versátil interfaz, y disfrutar así de una **experiencia personalizada**.
- **Redes sociales.** Conscientes del poder que tienen las redes sociales, sobre todo, en los entornos más jóvenes, queremos potenciarlas al máximo y crear una comunidad online en *Facebook* e *Instagram*. Este canal puede ser perfecto para enseñar a nuestros clientes potenciales el día a día del gimnasio, cómo se trabaja en él y cómo nuestros usuarios consiguen sus objetivos gracias al equipo. Además, serán también el escaparate ideal para que los que ya son socios se informen de lo que está pasando y lo compartan con sus amigos.

