LA DISRUPCIÓN DIGITAL EN EL FITNESS

SOMOS CAMBIO. SOMOS EXPERIENCIA

Room-Mate Carla Hotel
Barcelona

IHRSA2017
MARCH 8-11 | LOS ANGELES, CA
PARTNER

Organiza

mas+
MANAGEMENT AROUND SPORTS

Patrocina

THOMAS
WELLNESS GROUP

Colabora

T-Innova
Gympass
NutriSport

1/
Ponentes

Ponente

Marcos Eguillor

Marcos Eguillor es ManagingPartner de BinaryKnowledge, consultora de innovación y transformación digital. Desde 1999 su carrera profesional está completamente vinculada al ámbito digital abordando diferentes aspectos: internet, telecomunicaciones, apps, software, broadcasting, videojuegos, e-learning y gamificación entre otros.

Además, Marcos es mentor y profesor de emprendimiento, innovación y transformación digital en diferentes programas formativos del Instituto de Empresa y recientemente ha sido Keyspeaker del Congreso Europeo de IHRSA Sevilla.

La industria del fitness ante el desafío digital. Claves para la transformación del sector.

Las nuevas tendencias tecnológicas están desintermediando al centro deportivo tradicional. Sí antes para hacer deporte no necesitabas ir al gimnasio, ahora mucho menos. El sector del fitness llevar a cabo un proceso de transformación digital: repensar su modelo de negocio desde estos parámetros digitales y cambiar su relación con los clientes para adaptarse a sus nuevas realidades y necesidades.

Contenidos

- **¿Qué lugar ocupan los centros deportivos en un contexto digital?**
- **¿Qué necesidades debe satisfacer a sus clientes?**
- **¿Cómo se enfrenta una empresa del sector fitness a la avalancha de información gratuita disponible en internet?¿Y a los nuevos modelos de negocio digitales?**
- **¿Puede una empresa de largo recorrido adaptarse a este nuevo entorno?**

Ponente

Berta Hernández

Licenciada en comunicación audiovisual y especializada en marketing, ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito online. Es directora de Marketing en InboundCycle, agencia pionera del inbound marketing en España, donde ha podido descubrir esta nueva metodología en profundidad. Berta también es docente en diversas escuelas de negocios.

Inbound Marketing o cómo atraer a tu cliente ideal

El inbound marketing, técnica de mercadeo diseñada para atraer a potenciales clientes ofreciendo información de su interés a través de diversos medios propios del Marketing de contenidos (blogs, vídeos, boletines, SEO, redes sociales...),es una metodología que cada vez gana más adeptos entre las empresas españolas. Entre sus beneficios, se encuentran la generación de más y mejores oportunidades comerciales y la potenciación del branding. En esta charla, revisaremos los pilares de esta estrategia y qué se necesita para poder implementarla.

Contenidos

- **¿Qué es el inbound marketing?**
- **¿Qué requisitos son necesarios para hacer inbound marketing?**

Ponente

Juan Prim

(Foto cuadrada adjunta) Graduado en Dirección de Empresas por ESADE y la University of Illinois, cuenta con una carrera internacional, habiendo trabajado en Portugal, España, Inglaterra y Alemania.

Años atrás dejó el mundo corporativo de Gran Consumo para emprender y vivir los entresijos startuperos. Después de montar una startup de la que recibió capital semilla y dedicarse a validar ideas de negocio bajo una radical metodología lean para un Venture Builder en Berlín, se topó con el auge de los Bots y la promesa de un concepto revolucionario.

Con ello, y con un espíritu científico, decidió volver a España y realizar experimentos con Bots hasta co-fundar correYvuela, una startup que vende vuelos a través de WhatsApp, Facebook Messenger y Telegram.

De las RRSS a los bots: cómo atraer, vincular y atender a tus clientes en 2017

Las Redes Sociales irrumpieron allá por 2004 plasmando la tesis del manifiesto Cluetrain de que “los mercados son conversaciones”. Ahora forman parte de nuestra vida cotidiana y de nuestra relación entre marcas y clientes. Pero hay un entorno en el que nuestros posibles utilizan aún más que las redes: las apps de mensajería instantánea, y ahí es donde residen los bots. Nuestra estrategia de captación de clientes debe contemplar todos estos canales y definir cómo utilizarlos de manera inteligente para obtener los mejores resultados.

Contenidos

- **¿Qué son los Bots?**
- **¿Cómo pueden ayudarnos a mejorar la relación con nuestros clientes?**
- **¿Qué estrategias podemos llevar a cabo a través de los Bots?**

2/ INFORMACIÓN

¿A quién va dirigido?

- Directores Generales
- Gerentes y Directores de Área
- Profesionales que tengan a su cargo un equipo de personas
- Responsables de comunicación, marketing o con interés en el contenido digital para centros deportivos
- Técnicos con interés en el manejo de herramientas tecnológicas en el sector Fitness
- Entrenadores Personales que quieran desarrollar su marca personal en la red

Horario

09:30 – 10:00 h	*Acreditaciones*
10:00 – 10:15 h	Presentación jornada de la mañana
10:15 – 11:00 h	**Marcos Eguillor:** La industria del Fitness ante el desafío digital. Claves para la transformación del sector.
11:00 – 11:45 h	Mesa redonda
11:45 – 12:30 h	*Coffee Break*
12:30 – 13:15 h	**Berta Hernández:** La Inboundización o cómo hacer que el inbound marketing te genere resultados a corto plazo
13:15 – 14:00 h	Mesa redonda
14:00 – 15:30 h	*Almuerzo**
15:30 – 15:45 h	Presentación jornada de la tarde
15:45 – 16:15 h	**Patricia Fernández:** De las RRSS a los Bots: cómo atraer, vincular y atender a tus clientes en 2017
16:15 – 17:00 h	Mesa redonda
17:00 – 18:15 h	Mesa redonda sobre Fitness Boutique: BurnCalories, Néstor Serra,Orange Theory y LoveCycle.
18:15 – 18:30 h	*Cierre jornada*

**El precio de la jornada no incluye el coste del almuerzo*

Precios

	HASTA EL 20 DE ENERO	A PARTIR DEL 20 DE ENERO
Clientes MAS, Thomas Wellness Group, T-Innova, Gympass y Nutrisport	55 €	80 €
Resto de Clientes	75 €	90 €
GRUPOS (3 o más asistentes)	45 € / asistente	60 € / asistente

Lugar

Room-Mate Carla Hotel . Sala Málaga

Carrer de Mallorca, 288.
08037 Barcelona

Para más información:
Javier Tripiana
Móvil: 665 657 944
operaciones@masenweb.com
www.masenweb.com