

Fitbe - Blog

<https://web.fitbe.cloud/>

Cómo el marketing y las nuevas tecnologías pueden salvar el sector deportivo



La situación médica en la que nos encontramos limita en la mayoría de casos el acceso a la práctica deportiva.

Esta situación negativa **obliga a los centros a reinventarse** y adoptar medidas para seguir ofreciendo sus servicios, esto pasa por **la revisión del plan de marketing, la digitalización de la gestión del centro, y la diversificación en la oferta de servicios.**

En este momento tenemos que focalizar la **estrategia hacia el usuario**, para no perder oportunidades frente al resto del sector.

Siguiendo los datos de los centros deportivos durante el último año, los equipos de marketing deben desarrollar activos que den una alternativa a los usuarios que sean

reticentes a volver a centros deportivos y a su vez, sean un **reclamo para usuarios de centros que no han podido adaptarse a la nueva normalidad.**

Este descenso de los usuarios **afecta a todo el sector**, pero la **capacidad para adaptarse va a marcar el futuro de los centros deportivos.**

Las tendencias de mercado ya no marcan nuevos servicios, sino por cuotas más flexibles, por la especialización del centro y por adaptar herramientas tecnológicas al entrenamiento diario.

La tecnología ha demostrado que puede ser el ancla que mantenga al sector a flote, y minimizar los daños de la crisis.

Desde **Fitbe** ofrecemos un software que permite al usuario conocer la oferta, el estado de sus reservas, realizar clases virtuales, videoconferencias e incluso añadir la valoración de su estado físico y sus medidas. Estas funciones le permiten al centro deportivo darle una oferta segura, variada y dar respuesta a clases presenciales y virtuales.

[Prueba la demo gratuita](#)

Link to Original article: <https://web.fitbe.cloud//w/fitbe/73113/blog?elem=219847>