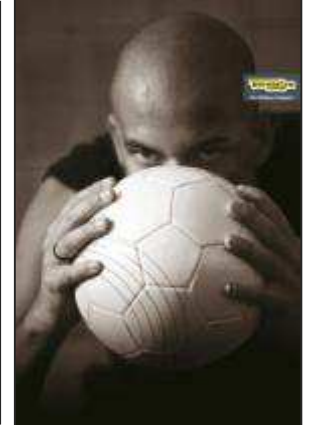
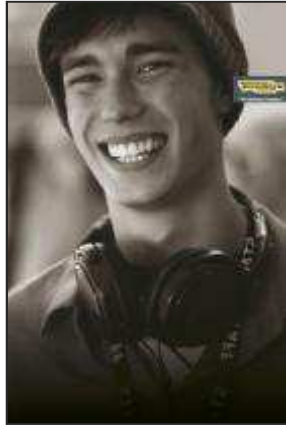




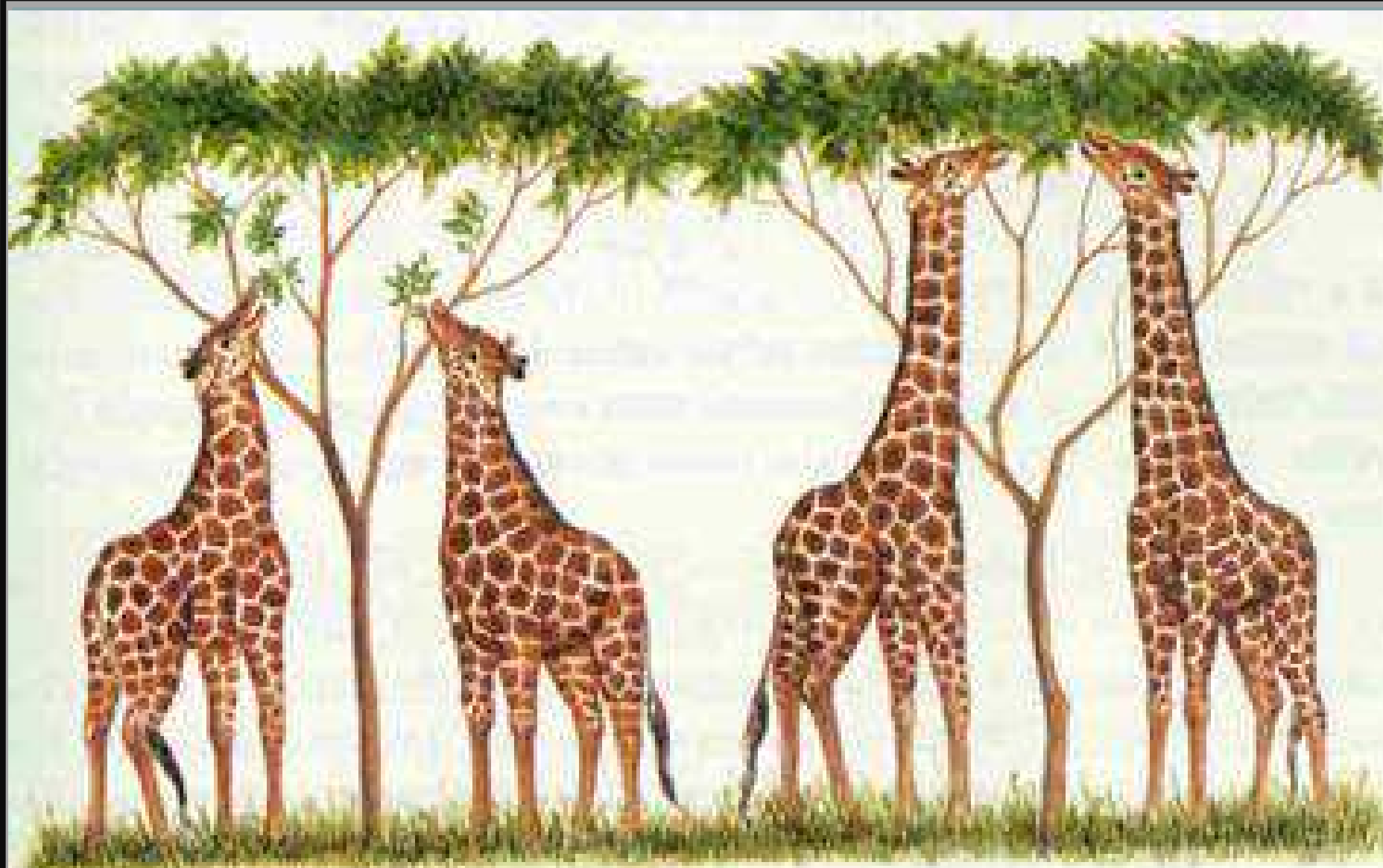
El poder de la tecnología

Para promover la actividad física

Y hoy hablamos de...



1. La adaptabilidad
2. La polarización del mercado.
3. Tecnología es negocio. El poder de la nube.
4. 3 consejos fáciles y baratos



El mundo está cambiando ¿Y nosotros? ¿Cambiamos?

Artículos / actualidad

Actualidad y material de interés sobre: qué pasa en Internet, actualidad digital, negocios en Internet, empresas on-line, busca especiales, diseño de proyectos web y más.

Inicio | Artículos & Noticias Internet | Informática e Internet | Noticias
Una bilbaína se proclama la más rápida en escribir SMS en el concurso 'LG Mobile Worldcup'.



Una bilbaína se proclama la más rápida en escribir SMS en el concurso 'LG Mobile Worldcup'.

Leticia Alonso se proclamó este fin de semana vencedora de la final española del concurso organizado por el fabricante de telefonía móvil, tras escribir el mensaje más rápido en teclado Qwerty en sólo 16,98 segundos. Alonso compitió con otros nueve participantes de la final nacional de 'LG Mobile Worldcup 2009', un campeonato en el que han participado más de 25.000 personas en nuestro país.

Para prepararse de cara a la clasificación final española, Leticia Alonso, la representante española para la gran final mundial de esta competición, practicó con el modelo LG GW520 3G durante semanas para mejorar la rápida precisión en el manejo del teclado.

Según sus palabras: "Habitualmente utilizo mucho el móvil para mandar mensajes, porque me resulta muy práctico. Me gusta mucho hablar por teléfono. Ahora que me he clasificado para la final mundial, pienso mandar muchos SMS para intentar ganar en EEUU".

Eroski reinventa el hipermercado

La crisis del sector y del grupo obliga a buscar nuevas fórmulas de negocio

SANTIAGO IGONÁBARRI

La crisis que vive la distribución en general y de Eroski en particular ha hecho mermar a este grupo. Eroski ha cerrado un acuerdo de colaboración de su otra marca franquicia para intentar que su resultado económico sea resultado más positivo. En el primer trimestre del año ha provocado una disminución del 5% en los últimos seis años.

La pérdida de cuota de mercado de los hiper fue del 5% en los últimos seis años.

En los últimos seis años de crisis, la pérdida de cuota de mercado de los hiper fue del 5% en los últimos seis años.

empresarial, el hipermercado se enfrenta a una crisis de ventas por la caída del consumo. En Eroski se es consciente de las dificultades del momento, pero piensan que de esta crisis la compañía saldrá reforzada porque seguirá reconvirtiendo el negocio al peso que marque el mercado. En esta línea, los responsables de Eroski creen que en España hay que reinventar el formato del hipermercado. La tercera empresa de distribución en el mercado español considera que este formato no ha experimentado cambios significativos desde hace más de 40 años. En este momento ha pasado de ser un crecimiento sostenido a sufrir una saturación, con una pérdida de cuota de mercado de más del 5% en los últimos seis años.

Según Eroski, el cambio de estrategia ha sido el cambio estructural del negocio, actualizando el modelo de hipermercado a un formato que permita la rentabilidad de nuevas aperturas.



Vista del nuevo hipermercado de Eroski en Gernika, Vizcaya.

de en ellos la apertura de canales alternativos de compra planeado y la ampliación de las fuentes de gestión, reforzando el negocio.

Otro factor a tener en cuenta ha sido el cambio estructural del negocio, actualizando el modelo de hipermercado a un formato que permita la rentabilidad de nuevas aperturas.

El proyecto del cambio, planeado el sector, se ha desarrollado durante más de un año por las empresas que en la fase inicial acordaron un proyecto con una consultora externa estratégica con una gran experiencia en el sector de distribución. El proyecto se ha materializado en la creación, inauguración del primer hipermercado reconvertido en Gernika (Vizcaya).

El nuevo modelo de hipermercado supone un importante acercamiento al cliente, facilitando la compra más rápida en aquellos puntos en los que el cliente quiere perder el tiempo y apostar por la calidad, dicen en Eroski.

Se ha creado "un nuevo tipo de hipermercado" construyendo la experiencia de los clientes para facilitar la compra con más variedad y una gran variedad de productos. La decisión de apostar por este tipo de hipermercado se tomó en este momento, ya que el cliente necesita más variedad y una gran variedad de productos. La decisión de apostar por este tipo de hipermercado se tomó en este momento, ya que el cliente necesita más variedad y una gran variedad de productos.

Dentro del segmento del hipermercado, en el caso de Eroski se ha buscado un espacio amplio con una gran variedad de productos e incorporando un servicio de asesoramiento. El espacio dedicado a los productos para niños, además de ampliar la gama, cuenta con una zona dedicada a los productos para niños, además de ampliar la gama, cuenta con una zona dedicada a los productos para niños.

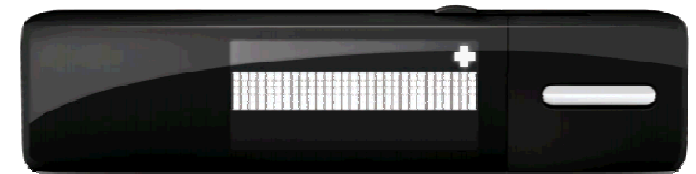
Eroski quiere seguir en la línea de innovación en los puntos de venta, ofreciendo a los clientes una experiencia más rápida y cómoda. Otra de las novedades de los nuevos hipermercados es la creación de una zona de cocina en la que se ofrecerá de forma continuada diferentes actividades y formación. Los nuevos hipermercados incorporarán de nuevo productos, el seguimiento de artículos al cliente y el seguimiento de ventas.

Y ...

¿POR DÓNDE EMPIEZO EL
CAMBIO?

Rompe tus estereotipos_Open your mind

- Acercar el movimiento al cliente: piano stairs



Let's move!

Technogym reinventa su producto



Calidad y servicio Technogym con un 50% de descuento

- Calidad certificada (ISO 9001)
- Excelente valor residual.
- Servicio postventa igual que en productos nuevos
- Garantía Technogym



El poder de la nube

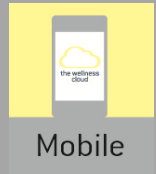
- My Wellness Cloud, la primera y única tecnología en el mercado que te permite acceder a un completo conjunto de aplicaciones web, desde el equipamiento Technogym o desde cualquier otro dispositivo personal - móvil, tablet, smart TV, PC

my wellness
cloud



Conectividad para tus abonados

MYWELLNESS APP



Mywellness Cloud significa Wellness en cualquier lugar y en cualquier momento. Tus abonados podrán acceder a su cuenta, en el gimnasio, en casa o con su SMARTPHONE, donde quiera que estén:

- PORTAL WEB
- REGISTRO ACTIVIDADES Y ENTRENAMIENTO
- CONTROL DE LA EFECTIVIDAD DE ENTRENAMIENTO
- PARTICIPAR EN LOS RETOS CREADOS POR EL CENTRO
- IDENTIFICACIÓN Y ACCESO INMEDIATO A TU PERFIL EN EL GIM, A TRAVÉS DE VISIOWEB Y VISIOSELF



¿Y por dónde empezáis vosotros?

3 consejos



PERFILA

SEGÚN SUS NECESIDADES, NO SEGÚN LAS TUYAS

EL ÉXITO ES LO
QUE ME MUEVE

EL RETO ES LO
QUE ME MUEVE

LA DIVERSIÓN ES LO
QUE ME MUEVE

EL EQUILIBRIO ES
LO QUE ME MUEVE

LA SEGURIDAD EN MI MISMA
ES LO QUE ME MUEVE

SENTIRME ACTIVO ES
LO QUE ME MUEVE



Gestión segmentada



100

TRADICIONAL

**UNA GESTIÓN
SEGMENTADA SUPONE UN
65% MÁS DE RENTABILIDAD**

€ 20.400

€ 204 por contacto

?

€ 7.400

€ 106 Por contacto



: Conectividad- App Profile Segmenta a tu cliente



Permite a los centros deportivos segmentar y dirigir a los abonados hacia los servicios que más se adaptan a sus aspiraciones.

¿Cómo?

- Desde una página web que TG creará para vosotros.
<http://www.technogym.com/directory/tgspaincloud>
- Con un cuestionario on line que el socio realiza en 100 segundos.

¿Qué obtenemos?

- Un perfil del socio: MAPA ASPIRACIONAL
- Un perfil de nuestro club



PERFILA CONTACTOS Y CONVIÉRTELOS EN CLIENTES

- Aprovecha tu sitio web y la plataforma social Facebook.
- Realiza campañas mucho más focalizadas.
- Propón a tus contactos la visita a tu centro y ofréceles el servicio que se adapte a su aspiración .



PROGRAMA MOVE ACTIVE

Siéntete Activo



PROGRAMA MOVE ACTIVE

Siéntete Activo con sólo 2 días por semana



The Wellness Company™

- Circuito reactivación 30 minutos:
 - Movimientos cotidianos y divertidos para llenarnos de vitalidad con las herramientas más revolucionarias.
 - Omnia
- Circuito "Cuida tu espalda" 30 minutos:
 - Fortalecimiento de la cadena posterior con ejercicios fluidos y controlados.
 - Kinesis One + ARKE
- Circuito metabólico para la quema calórica: 15 minutos:
 - zona cardio más completa y tecnológica del mercado.

PRECIO: Por definir

: Diseño de espacios.



- Zona Cardio: Move / Shape
- Zona Funcional: Power / Sport
- Zona PT: Balance
- Zona dirigidas: Fun





RETA

HAZ QUE SE MUEVAN POR ALGO DIFERENTE

Let's Move for a Better World
www.technogym.com/letsmove
Ver video



LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD

Forma parte de LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD, una campaña de bienestar global contra la obesidad infantil.

Utilice el Buscador de Gimnasio para saber qué instalaciones de gimnasio de su país son parte de este desafío. Ejercítese en un gimnasio participante para acumular el mayor número de MOVEs posible, y la instalación con el mayor número de MOVEs acumulados tendrá la oportunidad de donar un gimnasio para una escuela local de su elección.

Comparte tus entrenamientos con amigos para difundir este importante proyecto utilizando el hashtag # letsmoveforabetterworldEstar activo es bueno, pero tiene un significado más profundo cuando lo hace por una buena causa.

LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD!



Record Guinness Bicis+contenido



Desafío Bestcycling







INTERACTÚA

DE FORMA FÁCIL Y CONTROLADA

: Conectividad- App Prescribe
[Prescripción de entrenamiento. Ver video](#)



PREScribe



**EL FUTURO DE LA PRESCRIPCIÓN
DE ENTRENAMIENTO ESTA EN TUS
MANOS**

Prescribe es una novedosa aplicación on line para las instalaciones deportivas que permite a los instructores crear de forma rápida y sencilla programas de entrenamiento personalizados para los socios, a través de una revolucionaria aplicación Ipad.

Descubre más



www.technogym.com

Adiós al papel

Name JOHN BRAGGINS		PAR Q Neg/Pos		Team JOINED 12 days of fitness		Contact Tel. No. Day: Eve:		Training Low 122		Target 135		Zone	
Date		Sig	Date	Sig	Date	Sig	Date	Sig	Date	Sig	Date	Sig	Date
Date 5 th JAN 98			27/1		27/1		27/1		27/1		27/1		27/1
PULSE JOG	Speed	3.0	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	Time	2.0	5.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	10.00	10.00	12.00	12.00	12.00
	Pulse	110.0	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	140.00	130.00	130.00	130.00	130.00
PULSE STEPPER	Mode	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual
	Time	2.0	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	Effort	3.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
	Pulse	120.0	120.00	130.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
PULSE CYCLE	Mode	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual	Manual
	Time	2.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	Effort	3.00	5.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
	Pulse	120.00	120.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
PULSE RECUMBENT CYCLE	Mode	ARM											
	Time												
	Effort												
	Pulse												
PULSE ROW	Time/Distance	2.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	Metres/Minute	320	771	918	1068	1071	1096	1130	1082	1108	1094	1123	1115
	Effort	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
	Pulse	120.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
PULSE AIR BIKE	Mode	STAR											
	Time												
	Effort												
	Pulse												
ENJOYMENT	Time												
	Tempo												
	Distance												
	Other												

☐ Training ☐ Hips ☐ Legs ☐ Arms ☐ Tummy ☐ Bum ☐ Thighs ☐
☐ Fitness improvement ☐ Burn fat ☐ Lose weight ☐ Socialise ☐ Other

Memb CROOK LOG REDWHITE

Y sobre todo....

DIVIÉRTETE Y HAZ QUE SE DIVIERTAN

Grupos reducidos de entrenamiento. [Ver video](#)
Máxima rentabilidad en el mínimo espacio.



Nuevo concepto de negocio. [Video](#)



WELLNESS ON THE GO

**“No es la más fuerte de las
especies la que sobrevive, no
es la más inteligente, es la que
mejor y más rápido responde
al cambio”**

(Charles Darwin)

¡Muchas gracias!

Marta Martín

mmartin@technogym.com

TECHNOGYM TRADING,S.A.

www.technogym.es

