

NALEVA SPORTS S.L.

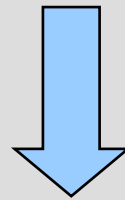
- ORIGEN DE LA SOCIEDAD
- CAMPOS DE ACTUACIÓN
- SERVICIOS vs COSTES
- VENTA CRUZADA, MAXIMIZACIÓN DEL A.R.P.U., GESTIÓN ALTAS Y BAJAS
- CASO DiR
- CASO CLUB CORNER 4

ORIGEN DE LA SOCIEDAD

DiR Fitness



Accenture



NALEVA SPORTS S.L.

CAMPOS DE ACTUACIÓN

- GESTIÓN Y EXPLOTACIÓN DE INSTALACIONES DEPORTIVAS PROPIAS O EN RÉGIMEN DE ALQUILER
- CONSULTING
- OUTSOURCING

SERVICIOS VS COSTES

- ¿Como aumentamos la cantidad de servicios ofrecidos sin incrementar los costes operativos y sin repercutirlo en la cuota?
 - Sobreinversión instalación
 - Inversiones unitarias
 - Suministros
 - Sistema de remuneración (fijo + variable)
 - Modelos de club

VENTA CRUZADA, A.R.P.U., GESTIÓN ALTAS Y BAJAS

- Formación comercial
- Momento dulce de la venta
- Potencial de venta de las diferentes áreas
- Aumento del “second revenue”
- Precio medio (gestión de las promociones)
- Circuito de alta (generación de infos)
- Gestión de bajas (disminución de ingresos por alta rotación)

CASO DiR

- 85.000 socios actualmente
- 14 instalaciones BCN
- Aumento A.R.P.U.
- Potenciación “second revenue”
 - El fenómeno del EP
 - Incremento del 200% (2007-2008)
 - 200.000€/ mes compañía
 - 5500 sesiones/ mes compañía
 - Incremento plantilla fitness 40%

CASO CORNER 4



- 1800 socios en 4 meses
- Posicionamiento estratégico vs competencia
- Máximos servicios con precios contenidos
- ARPU 42,3€
- 5% ---> 15% SR