

5.0

Comentarios (1)

Chano Jiménez

Playa De Mogán, España

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Consultor

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Estrategia de negocios fitness, Inversión en fitness, Expansión de cadenas, Valoración y due diligence, Planes de viabilidad.

Descripción del perfil

Chano Jiménez es doctor en Economía, con una tesis sobre el sector del fitness, y fundador de Chano Jiménez Consultores, firma que asesora a operadores e inversores de negocios fitness en España y LATAM cuando se juegan capital: abrir, expandir o responder a nueva competencia. Dirigió centros con capital propio durante más de 20 años y fue CEO de Powr Method en México. Ha asesorado a más de 400 empresas clientes, entre ellas los operadores Bodytech, Befit y Atalanta y el proveedor Weider. Cada año elabora un estudio propio sobre cómo compiten 100 operadores españoles que no lo hacen en precio. Ha impartido más de 100 ponencias en Europa y América, entre ellas IHRSA y Mercado Fitness, y es autor de tres libros sobre gestión de negocios deportivos.

Conferencias, Cursos o Talleres

Abrir, expandir o defender: decisiones de capital en negocios fitness

De 1 Hora a 2 Horas

Cuándo abrir un centro, cuándo expandirse y cómo responder a un competidor que llega a tu zona. Criterio y datos propios de más de 400 empresas clientes para decidir antes de comprometer capital.

Libros

Atracción digital

Hasta no hace mucho, las ubicaciones excelentes podían suponer hasta un 70% de la captación de potenciales por la vía de los denominados Walkings (interesados de forma espontánea que entran por la instalación), pero en la mayoría de localizaciones geográficas donde el sector ha madurado, estos walkings tienden a la extinción. Igualmente, contar con una marca muy reconocida o con gran presupuesto para publicidad, contribuye a impulsar estas visitas. No obstante, el canal de captación de flujo de potenciales clientes más potente y con mayor potencial de crecimiento es el Marketing digital y de ahí, precisamente, el título de este libro ATRACCIÓN DIGITAL: Del Walking Lead al Digital Lead. Atracción Digital es el primer libro sobre marketing digital aplicado a gimnasios y centros deportivos, publicado en España. La obra ha sido elaborada por dos autores con amplia experiencia en el sector del fitness y reconocida experiencia en la realización de trabajos sobre marketing digital. Por un lado, Chano Jiménez, consultor internacional, Doctor en Ciencias Económicas, Postgrado en

Neuromarketing y creador del concepto de Fitness Neuro Digital Marketing.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/chano