

# MERCADO FITNESS

## 15° EXPO & CONFERENCIAS

**29 DE MARZO**

*Costa Salguero | Buenos Aires*

DOMA



Gympass

movement   
FITNESS EQUIPMENT

socioPLUS



ZUMBA

[www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)

**08.00 hs | ACREDITACIONES**

**08.50 hs | APERTURA**

**09.00 hs | EL ARTE DE CREAR EQUIPOS**

Agrupar a un conjunto de personas con ciertas facultades técnicas tiene su mérito, pero no es gran cosa. Crear un equipo de trabajo basado en las características de tu producto, eso sí que es todo un arte. Porque es el perfil de tu gimnasio el que debería definir el perfil del staff que invitas a subir a bordo. Así como en otras industrias la capacitación en servicio al cliente es constante, el reclutamiento y la formación de nuestros colaboradores deberían estar –más allá de los aspectos técnicos- mucho más centradas en la experiencia del cliente.

**Jorge Rodriguez Prado**

Prof. de Educación Física (ISEF, Uruguay). Experto en neurobiología aplicada a ventas, fidelización, marketing y programas deportivos. Fue gerente de Innovación Deportiva de Sport City México. Actualmente es integrante de la Dirección Técnica de la cadena MultiSpa, en Costa Rica.





### **09.50 hs | EN SUS MARCAS, LISTOS, YA!**

Cómo definir la identidad de marca de tu gimnasio. Por qué apostar a la diferenciación en tiempos de cambio. Nuevos modelos de gimnasios. Ideas, campañas, soluciones para acompañar lo que viene, potenciando una marca que los clientes reconozcan, a la que adhieran, cuyos valores compartan, una marca que tus clientes quieran.

#### **Julián Rud**

Socio gerente de la consultora Fitcode. Especializado en Counseling. Actual consultor asociado de QS Consultora Psicosociológica de la Organización. Co-fundador de Active Functional Training y Active Club. Conferencista en TEDx.

### **10.40 hs | RECESO – Café & Networking**

### **11.00 hs | UN CAMBIO DE PERSPECTIVA**

El viejo paradigma de entrenamientos basados en ejercicios monoplanares quedó obsoleto. Hoy es necesario privilegiar propuestas para la salud que además de la prescripción de la carga consideren siempre la recuperación posterior –descanso y reposición de nutrientes- con el objetivo de potenciar el proceso de construcción del cuerpo a través del movimiento. Esta conferencia es una invitación a encarar juntos como sector un cambio absoluto de perspectiva en la creación de aquellos ámbitos en los que se realiza ejercicio físico.

#### **Sergio Wilde**

Profesor Titular en la Carrera de Educación Física de la Universidad Nacional de Tucumán. Profesor Internacional de Buceo. Autor y disertante en diversos cursos de grado y posgrado sobre actividad física, deporte y vida en la naturaleza. Posee una extensa trayectoria como preparador físico en el mundo del rugby (selección de Tucumán, Pumitas, clubes varios).





## 11.50 hs | INDICADORES, LOS QUE REALMENTE IMPORTAN

Las expectativas de los consumidores cambiaron, el mercado es más dinámico y el desafío pasa por mejorar la percepción de valor y no por el precio en sí. Del compromiso con promesas tangibles a la entrega de resultados, las instalaciones sustentan el concepto, la tecnología optimiza la operación y permite innovar en el desarrollo de productos basados en el perfil de los usuarios. En este nuevo escenario, el monitoreo, más que medir el desempeño, asegura eficacia en los procesos y sustenta la austeridad, el foco y la disciplina.

### Luis Amoroso

Arquitecto y empresario con más de 35 años de experiencia en el sector de gimnasios. Premio Carrera en la XXIV Convención Internacional de Actividad Física Manz (Lisboa) en 2017. Consultor revelación en 2002 por CMS International (Estados Unidos). Es miembro del consejo de GLG Research. Ha dictado conferencias y talleres, y ha prestado consultoría en al menos una docena de países de América Latina y Europa.

## 12.40 hs | RECESO – Almuerzo Libre



## 15.00 hs | CONFORMARSE ES DE COBARDES

Rafa pasó de conducir una ambulancia para cubrir sus gastos diarios a convencer amigos para que invirtieran en una idea que tenía. Así montó, con un socio, TraininGym, una de las empresas de tecnología líderes de la industria de gimnasios, presente en 18 países y con más de 10 millones de usuarios. Una historia de ilusión, esfuerzo y mejora continua.

### Rafa Martos Rosillo

Fue miembro de la selección española juvenil de atletismo y campeón de España en 10km de marcha atlética en la temporada 2002/03. Tuvo un gimnasio -Natural Life Sport Center- de 1000m<sup>2</sup> en Huerca Overa, Almería. En septiembre de 2011, cofundó TraininGym.





## **15.50 hs | LA TERCERA NO ES LA VENCIDA**

La sociedad envejece a pasos agigantados y eso está provocando un gran cambio en la pirámide de población. Dicho envejecimiento va a disparar un altísimo gasto sanitario si nuestros mayores no logran conservar un equilibrio psicofísico que les de buena salud e independencia. Pero el común de los gimnasios no está preparado para ofrecer a ese segmento programas de acondicionamiento que les permitan mantener su calidad de vida.

### **Antonio Casimiro**

Licenciado y Doctor en Educación Física. Profesor Titular de la Universidad de Almería. Actual preparador físico de Víctor Fernández -campeón mundial de windsurf- y Alex Rins - 5º del mundo en moto GP-. Autor de 15 libros, más de 300 conferencias impartidas en España y el extranjero. Consultor sobre programas de salud en el ámbito laboral.



## **16.40 hs | RECESO – Café & Networking**

## **17.00 hs | NEUROHACKING | POTENCIANDO A TUS VENDEDORES**

Una de los mayores retos a los que se enfrentan los responsables de cualquier gimnasio es conseguir que todos los miembros de su equipo se comprometan con la labor comercial de captación, fidelización, retención y recuperación de clientes. La clave está en la correcta gestión del manager de la "autoestima comercial" de cada uno de sus colaboradores.

### **José Luis Velasco**

Fue directivo y miembro de los equipos de dirección de Fitness First, HealthCity y Basic-Fit. Es abogado, escritor, formador y conferencista internacional. Algunas de sus obras son: "El Método Capitán PT", "DelegAcción", "MotivAcción" y "Soy Coach". Es coautor del libro "Trabajo en Alta Performance", de Tirant lo Blanch. Fundador de Capitán PT.



## **17.50 hs | CÓMO ADUEÑARTE DE TU BARRIO**

Los clientes están cada vez menos dispuestos a trasladarse largas distancias para llegar a un gimnasio. El tiempo, el tránsito y la pereza hacen que las personas elijan gimnasios que tienen cerca de sus casas o de sus trabajos. Aún en la era de la tecnología, la mayoría de tus clientes son de tu barrio. Entonces, ¿qué te parece la idea de adueñarte de tu barrio, conquistar los corazones de tus vecinos y convertirte en la mejor opción de la zona? En esta conferencia, te contaremos lo que ya hicimos con éxito en Brasil para lograr esos objetivos.

### **Almeris Armiliato**

Director de Inner Group. Graduado en Educación Física en la FEC de ABC/SP. Especialista en Fisiología Humana de Escuela Paulista de Medicina y postgraduado en Marketing y Emprendedorismo en BI International. Fundó Gestión de Gimnasios, la primera consultora a distancia, y BrandFit, una agencia de creatividad y marketing. Ha dictado conferencias y prestado consultoría en varios países de América Latina.



## **18.40 hs | FIN DE LAS CONFERENCIAS**

### **FECHA LÍMITE**

Hasta el 31 de enero

Hasta el 28 de febrero

Hasta el 22 de marzo

En el lugar del evento

### **PRECIO**

**\$ 2490**

**\$ 2990**

**\$ 3490**

**\$ 3990**

### **Descuentos por grupo:**

- De 2 a 4 personas: 5%
- De 5 a 10 personas: 10%
- De 11 o más personas: 15%

### **Medios de Pago**

- Transferencia o Depósito Bancario
- Paypal
- Mercado Pago