PALCO23

CLUBES

Descuentos por fidelidad: la nueva moda en los clubes de La Liga para captar abonados

Los equipos de la Liga Santander han empezado a asegurar rebajas a los abonados que cumplan y acudan al estadio, con el objetivo de optimizar la explotación del negocio en día de partido y evitar los huecos vacíos en las gradas que a priori deberían estar ocupados.

M.Menchén
19 jun 2017 - 04:57

El Levante UD ha conseguido promediar uno de los mejores datos de asistencias de la Liga 1|2|3, e incluso quedarse cerca de sus registros en Primera. El ascenso logrado ayudó a conseguir este hito, pero también lo hizo su promesa de regalar el abono en la Liga Santander a aquellos fieles que asistieran al menos al 80% de partidos. Una idea que les costará un millón de euros, pero que muchos equipos con problemas de asistencia han decidido adaptar de cara a la campaña de captación de este verano.

El propio conjunto *granota* ha decidido mantener esta estrategia de fidelización, aunque en Primera serán más exigentes. En caso de lograr la permanencia, aquellos que acudan a todos los partidos en el Ciutat de València volverán a tener su abono gratis en 2018-2019. “Renunciamos a un 4%-5% del presupuesto, pero los ingresos de televisión aumentan; es apostar por nuestra gente. Llevamos cuatro o cinco años apostando por seguidores jóvenes, una apuesta de futuro”, defendía estas semanas su presidente, Quico Catalán.

El RCD Espanyol ha querido seguir una estrategia similar, con el objetivo de mantener la senda alcista iniciada esta temporada. El club, pese a ello, es uno de los que menos rentabiliza el tamaño de su estadio, de ahí que Ramon Robert, consejero delegado, explicara la semana pasada que aspiran a alcanzar los 30.000 socios. En su opinión, ésta sería una “base sólida y en el tiempo” para seguir creciendo.

Para lograrlo, el club propone que aquellos *pericos* que acudan a todos los partidos o sólo falten a uno, tanto en Liga Santander como Copa del Rey, tendrán un 10% de descuento en el abono de 2018-2019. Además, las renovaciones no verán alterado su precio y se han aplicado descuentos de doble dígito en categorías como infantil, junior y pensionista. Es la misma fórmula escogida por el RC Celta, aunque con más

https://www.palco23.com/clubes/descuentos-por-fidelidad-la-nueva-moda-de-los-clubes-para-captar-abonados

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

flexibilidad y situando el mínimo de asistencia en el 80%.

El Villarreal CF lleva tres años dando distintas bonificaciones a los denominados *Very Yellow People*, que han pasado de representar el 43% al 80% de los abonados; ello también ha elevado la asistencia media por partido en 2.300 personas, situándose en 17.392 aficionados en 2016-2017. Esta condición la tienen los socios que sólo faltaron a un máximo de seis partidos, y concede descuentos de hasta el 42%. Para hacerlo más atractivo, han incluido descuentos en las tiendas e intangibles como una placa con su nombre en la butaca o entrar en sorteos para distintas experiencias.

“Nuestra fuerza es la asistencia para poder luchar en el fútbol nacional; no es importante llegar al número x de abonados, sino que todos hagamos el esfuerzo de venir y estar al lado del equipo”, defendió el presidente, Fernando Roig, en la presentación de la campaña. En este sentido, defendió la creación de nuevos espacios VIP para elevar la facturación en una zona del Estadio de la Cerámica para poder mantener congelados los demás abonos.

El Deportivo Alavés parece no tener este problema, y en sus comunicaciones está confiando en que este año podrán alcanzar el pleno en Mendizorroza. Tras ascender a la Liga Santander, el equipo ya logró su propio récord de abonados, y su objetivo es volver a marcar un nuevo techo tras una temporada en la que alcanzó la final de la Copa del Rey. A aquellos aproximadamente 400 miembros que son tanto socios del equipo de fútbol como de Baskonia, sí les ofrece descuentos del 10%.

La UD Las Palmas tampoco ha apostado por este tipo de medidas de fidelización, aunque sí ha buscado anticipar renovaciones y hacer *ruido* mediático, sorteando la devolución del importe del abono entre aquellos aficionados que pasen por caja antes del 30 de junio y suban un vídeo en las redes sociales. El CD Leganés también ha movilizado a sus *fans* en Internet con un vídeo de los jugadores del primer equipo cantando, asumiendo que por el reducido tamaño de Butarque no tendrá problemas en llenar todos los asientos.

Es una ventaja que, desde hace muchos años, han tenido FC Barcelona y Real Madrid, que tienen frenada la entrega de nuevos pases de temporada a no ser que se produzcan bajas. El Atlético de Madrid también tenía este problema, pero el estreno del Wanda Metropolitano le permitirá ganar 14.000 localidades respecto al Vicente Calderón y sigue buscando nuevos abonados tras superar el máximo que hasta ahora tenía permitido, con más de 50.000 personas que ya han reservado su asiento.

https://www.palco23.com/clubes/descuentos-por-fidelidad-la-nueva-moda-de-los-clubes-para-captar-abonados

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.