Duet Sports paga con descuentos a los socios que acudan al 'gym'

La cadena de centros deportivos premiará a los nuevos clientes que continúen acudiendo al gimnasio durante febrero, marzo y abril.

Palco23
1 feb 2018 - 11:00

Fedelizar al abonado que se apunta al *gym* como propósito de año nuevo. Ese es el objetivo que se ha marcado el grupo Duet con el lanzamiento de su última campaña, que premia a los nuevos clientes que por cada día que acudan al gimnasio. "Queremos desmitificar el hecho de que el buen cliente de un gimnasio es el que paga y no lo utiliza", explica la cadena sobre el objetivo de esta iniciativa.

De este modo, los centros Duet Sports ofrecen a sus nuevos clientes la posibilidad de descontarles de su cuota mensual un euro por cada día que acuden al club y, con el fin de fidelizarles, descontarán 0,50€ por cada día de marzo y 0,25€ por cada jornada que asistan en el mes de abril.

Esta iniciativa "surgió de entender que en enero muchas personas se apuntan al gimnasio coincidiendo con los buenos propósitos del año nuevo y nuestro reto es conseguir que continúen viniendo en los próximos meses", señala Daniel Viladot director de márketing y experiencia del grupo. "Se trata de desestacionalizar esos momentos y conseguir que vengan de forma regular y continua. Y lo que hacemos, es ponérselo fácil y además, premiarle", ha añadido.