

5.0

Comentarios (1)

Chano Jiménez

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Marketing, Digital Marketing, Fitness Marketing, Neuromarketing.

Descripción del perfil

Chano Jiménez como consultor ha asesorado y contribuido a mejorar de forma notable las cuentas de explotación de numerosos Clubes de Wellness. Clubes Socio Deportivos. Clubes de Fitness. Cadenas de Gimnasios y Empresas del sector deportivo (Formación, Nutrición, Equipamientos, etc.) por toda España y parte de Sudamérica Sirvan como ejemplos: La cadena de origen colombiano Bodytech con presencia en Colombia, Perú y Chile Los estudios de Viabilidad y Puesta en marcha del centro referente en Paraguay, Zona Fit Paseo la galería. Formaciones para la cadena más extensa de España, Altafit, y otras muchas como Accura o Paidesport. Así como el desarrollo del proyecto de Marketing y Comercial de puesta en marcha de las cadenas Rock Gym e Infinit Fitness. Igualmente, ha asesorado a nivel de marketing digital, a empresas internacionales del ámbito de la nutrición deportiva como Weider Nutrition. Mi experiencia ? Faceta Emprendedora Comenzó a dirigir su primera empresa con 19 años, desde 1989 ha tocado de forma directa o tangente la mayoría de posibilidades de negocio del sector deportivo con especial énfasis en la dirección de instalaciones deportivas, investigación, publicaciones, la docencia sobre dirección de empresas y gestión deportiva, las conferencias y la consultoría. ? Carrera Empresarial Como empresario ha sido propietario de 5 centros deportivos, siendo el fundador de la Cadena de gimnasios TATÁN GYM que lideró el mercado canario durante 20 años. Fruto de su extensa experiencia profesional, investigaciones y análisis del sector deportivo en numerosas ciudades de Europa, América y África, es autor de los libros VENDED MALDITOS BENDITOS y ATRACCIÓN DIGITAL: Del Walking Lead al Digital Lead, igualmente es autor de artículos en las principales publicaciones del sector, profesor en numerosos postgrados y conferenciante internacional. ? Consultoria Como consultor ha asesorado y contribuido a mejorar de forma notable las cuentas de explotación de numerosos Clubes de Wellness, Clubes Socio Deportivos, Clubes de Fitness, Cadenas de Gimnasios y Empresas de Formación por toda España y parte de Sudamérica (sirvan como ejemplos, la cadena de origen colombiano Bodytech con presencia en Colombia, Perú y Chile, Los estudios de Viabilidad y Puesta en marcha del centro referente en Paraguay, Zona Fit Paseo la galería, formaciones para la cadena más extensa de España, Altafit, y otras muchas como Accura o Paidesport, así como el desarrollo del proyecto de Marketing y Comercial de puesta en marcha de las cadenas Rock Gym e Infinit Fitness. Igualmente, ha asesorado a nivel de marketing digital, a empresas internacionales del ámbito de la nutrición deportiva como Weider Nutrition). Fruto de todo este bagaje es una experiencia en el sector deportivo difícil de igualar (más de 1.000 centros deportivos y webs analizados). Cabe añadir que esa experiencia se ha visto enormemente potenciada por dos de sus características: un tremendo dinamismo que le ha hecho probar, equivocarse y acertar, multitud de veces, y un enfoque científico que le ha permitido obtener un aprendizaje de calidad basado en el empirismo y no en la mera intuición.

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuromarketing

De 1 Hora a 2 Horas

El término Neuromarketing se está poniendo cada vez más de moda y lo está haciendo con toda la razón, porque sus fundamentos son científicos y nos está descubriendo verdades insospechadas del comportamiento humano de enorme utilidad para el ámbito empresarial. Pero, habría que definir este concepto y, en ese sentido, podemos considerarlo como un tipo especializado de investigación de mercados que utiliza mediciones psicofisiológicas periféricas y centrales (actividad cerebral, ritmo cardíaco, Magnetoencefalografía, electromiografía, la resonancia magnética, la respuesta galvánica de la piel, etc.) de los sujetos estudiados para obtener conclusiones. Igualmente, se trata de una disciplina avanzada, que tiene como función investigar procesos cerebrales que explican la conducta y toma de decisiones de las personas en los campos de acción de marketing tradicional (inteligencia de mercado, diseño de productos y servicios, comunicaciones, precios, branding, posicionamiento, targeting, canales y ventas). En este sentido, Neurocientíficos como Antonio Damasio han investigado en las últimas décadas el papel fundamental que las emociones y los mecanismos inconscientes del cerebro juegan en la toma de decisiones. Sin embargo, la mayor parte de la investigación convencional sigue basándose en lo que los entrevistados dicen que hacen, dicen que piensan o dicen que sienten. El Neuromarketing es capaz de obtener directamente respuestas neurofisiológicas de los entrevistados, sin que medie una verbalización o

expresión escrita, por lo que se convierte en prácticamente la única metodología que puede obtener respuestas fiables.

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