

## ABONATUAK ETA BERTARATZEA

### Zaleak, pertsonak

Joan den sasoiaren hasieran klubak egin zuen kudeaketa txostenean, hurrengoa jaso zen: “Reala berau osatzen duten pertsonak dira. Familientzako kluba, gazteena, adinekoena (...) Pertsonen gainean eraiki behar du Realak bere etorkizuna”. Horregatik, klubak egitasmoa jarri zuen martxan: “Pertsonen zuzendutako kudeaketa proiektu globala”, bereziki zaleekin eta, orokorrean, gizartearekin konpromisoa hartuz.

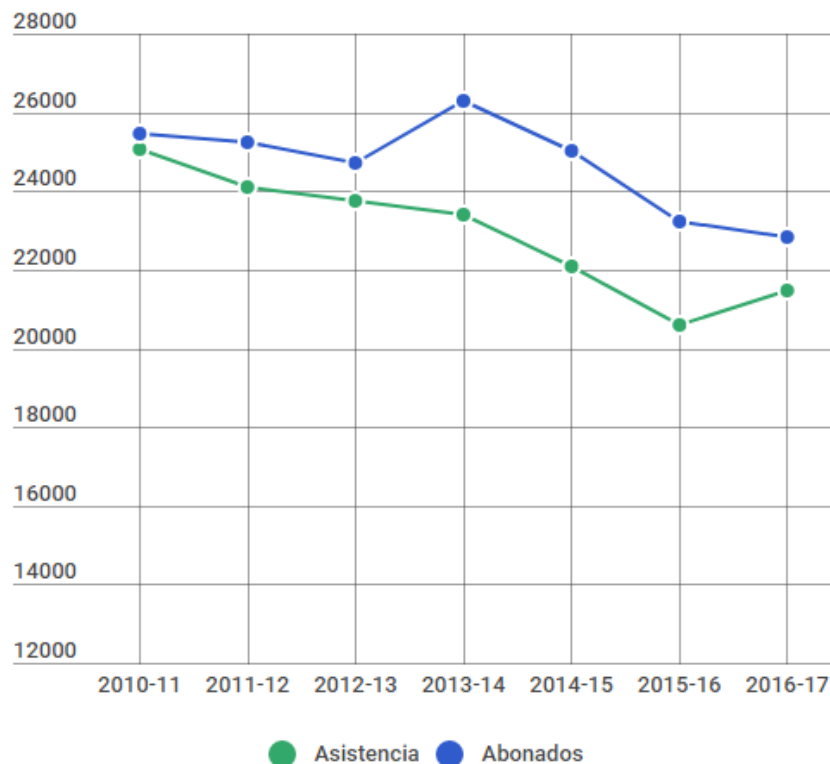
Behin sasoa amaituta eta kudeaketa txostena argitaratu ostean, klubak zaleekiko harremanetan hurrengo ekintzak burutu direla azpimarratzen du:

- Hobekuntza teknologikoak jarri dira martxan, tartean, Customer Relationship Management (CRM) berria, marketing kanpainen kudeaketa sistema, sare sozialetan zer argitaratzen den jakiteko social listening sistema, sarreraren online salmentaren sistema erabilgarriagoa, web orri berria eta online dendaren egokitzea.
- Etxetik kanpo jokatzeko partidetarako sarreraren salmentarako online sistema berria, zaleak lehiatuetan kolak egiten eduki beharrean.
- Realzale leiala plana martxan jartzea. Bazkideentzat deskontuak izan ditzake, baina horretarako aurretik hainbat marka eta enpresetan kontsumitu behar da.

### Anoeta berria, erronka berriak

‘Realzale leiala’ bezalako planek eta Anoeta inguruan partida egunetan antolatzen diren beste hainbat ekintzek bertaratze datuak hobetzera zuzenduak dirudite. Iazko zenbakiak hauexek dira:

- Norbanako bazkideak: [22.830](#), 2010. urteko igoeratik eman den daturik baxuena, eta Anoetako hondo-harmailetako solairuak 1998an eraiki zirenetik eman den bigarren daturik baxuena.
- Bertaratzea: [21.478](#) ikusle, 2010. urteko igoeratik eman den bigarren daturik baxuena.



Anoeta berriak 39.500 eserleku edukiko dituela kontuan hartu behar dugu, egun baino 7.500 gehiago. Beraz, Anoeta berria betetzea tamaina handiko erronka da. Azken urteetan galdutako bazkideak, bazkide ez diren zaleak konbentzitzea, inguruko lurraldeetan gehiago eta hobeto sartzeari eta dagoeneko bazkide direnak bertaratu daitezzen motibatzea izan daiteke bidea.

Horretarako, zaleak partidetan bizi duen esperientzia bere osotasunean hobetzea oso garrantzitsua izango da: sarreraren prezioan eta erosteko erraztasunetan hasi, estadioan bertan jazoko diren bizipenetara, garraioa eta beste hainbat faktore ere hobetuta. Honekin batera, zale profil bakoitzak dituen beharrak ere asetu behar dira: familia, gazte, adineko, enpresa, eta abar.