

ABONATUAK ETA BERTARATZEA

Begi-bistakoa da Anoetaren birmoldaketaren ondorioz, bai bazkide eta bai zelaira hurbildu den zaletu kopurua handitu egin dela.

2017-18 denboralditik (birmoldaketa hasi aurretik), Anoetara [batez beste 9.000 zaletu gehiago hurbildu dira](#), denboraldi honetan batez besteko 28.790 zalego izatera iritsirik. Bazkide partikularrei dagokionez berriz, duela bi denboraldi 23.000 bazkide izatetik, aurtun [30.000 baino gehiago izatera pasa da](#).

Gainera, enpresa mailan, aurrera pausu garrantzitsua eman da. Klubak urteko memorian dioen bezala, birmoldaketari esker sortutako 82 palko berrietatik jada 80 salduta daude. Azken finean, zifra paregabeak.

Ligaren testuinguruan, saguaren buru izatetik lehoiaren buztan izatera pasa da Real. Hau da, Celta, Espanyol edo Vila-real (edo Sporting, Deportivo eta Malaga bigarren mailara jaitsi aurretik) taldeak oso atzean utziz, eta Sevilla, Valentzia, Athletic eta Betis bezalako taldeetara hurbilduz. Hori bai, oraindik nahiko urrun.

	2019-2020	2018-2019	2017-2018	2016-2017
FC Barcelona	73.375	75.208	69.331	77.430
Real Madrid	63.186	60.972	64.847	67.314
Atlético de Madrid	58.652	56.055	55.498	44.689
Real Betis	46.384	44.142	46.404	31.378
Athletic Club	40.875	40.800	37.366	41.074
Valencia CF	39.498	39.566	38.699	33.929
Sevilla FC	37.702	36.101	33.071	32.192
Real Sociedad	28.790	22.260	19.691	21.425
Media	28.132	26.846	26.771	27.570
Real Valladolid	19.970	18.945	10.554	8.200
RCD Espanyol	19.653	19.110	17.618	20.075
Levante UD	18.712	19.693	17.621	12.114
RC Celta	18.546	17.705	16.242	16.763
Granada CF	17.169	11.566	10.844	14.965
Villarreal CF	17.070	16.659	16.639	17.392
CA Osasuna	15.581	14.841	13.837	14.811
RCD Mallorca	15.000	8.149		9.148
Deportivo Alavés	13.767	14.770	15.017	15.639
Getafe CF	10.965	10.836	10.211	6.488
CD Leganés	9.980	9.971	9.340	9.528
SD Eibar	6.074	4.878	5.325	5.313

Baina buruan izan behar da Realaren kasua ez dela ezohikoa, izan ere hala gertatu da azken boladan egin diren erreforma edo futbol zelai berrien eraikuntzan, besteak beste Wanda Metropolitano, Benito Villamarin, San Mames Barria edo RCDE Stadium kasuetan.

Espanyolen kasua azpimarratu beharko genuke, [Montjuïc zelaian 28.750 bazkide izatetik zelai berrian 36.000 bazkide baino gehiago izatera pasa baitziren](#). Baina, zelai berriaren efektua pasatu ondoren, irabazitako bazkide guztiak galdu dituzte denboraldi gutxiren ondoren eta ildo beretik jarraitzen dute.

Ondorioz, eta datozen urteei begira, garrantzitsua izango da puntu hauetak lantzea:

- Bazkide berriak fidelizatzea (gazteak bereziki) birmoldaketaren efektua pasatu ondoren edota taldearen emaitza txarren ondorio dela-eta, bazkide izaten jarrai dezaten.
- Anoetara hurbiltzen den zaletu kopurua handitzea, ahalik eta bazkide gutxien etxean geldi daitezten.

Horretarako, abonua merkatzeko Realzale programa (Klubak dioenez, bazkideen %50ak programa erabiltzen du eta 100 bazkidek abonua dohainik berritu dute), ordutegi txarreko partidatan pertsona heldu batek haur kategoriako txartel batekin Anoetara sartzeko aukera izatea edo Anoetara sartzeko edota abonua beste bati emateko mugikorra erabiltzea, ekimen positiboak direla ulertzen dugu.

Baina horrelako ekimenetan sakontzen jarraitzea garrantzitsua izango da, baita bazkide berrien atzematean lan egitea. Adibidez, bere biztanleriarekiko bazkide ratio baxuak dituen zonaldeak landuz, hala-nola, Bidasoaldea eta Iparraldea bezala.