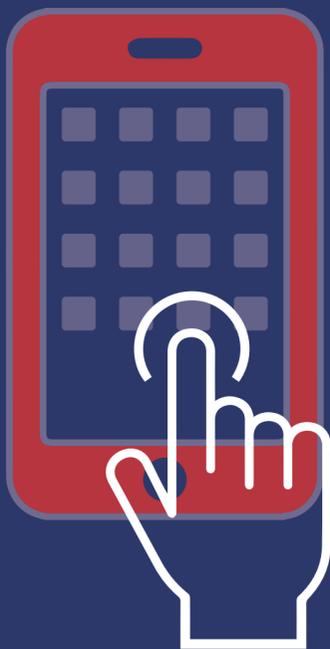




UN CLUB INTELIGENTE AL SERVICIO DEL SOCIO



A partir del día 1, vamos a considerar al socio protagonista central de la gestión. Una serie de medidas de aplicación inmediata se pondrán en marcha para convertirnos en un club inteligente a su servicio. En la actualidad, uno de los principales reclamos de los sanlorencistas.

Implementaremos una app integral que permitirá realizar todo tipo de trámites, desde comprar indumentaria y merchandising hasta adquirir abonos, realizar reclamos y consultas, entre otras tantas funciones. La aplicación ofrecerá, además, la posibilidad de construir una detallada base de datos con preferencias y consumos de los socios. Esta información permitirá mejorar el servicio ofrecido y, a la vez, optimizar la disposición de los recursos de la institución.

Vamos a sostener una política que deje atrás el obsoleto canje de entradas vigente y posibilite, de manera amigable, reservar lugares respetando el derecho de los socios a concurrir al Pedro Bidegain. Se pondrá en vigencia una nueva política en la venta de abonos, contemplando descuentos en el abono grupo familiar, rango etario y el pack popular. El estadio, como corresponde y es tendencia a nivel mundial, estará reservado en un altísimo porcentaje de su capacidad.

Queremos que el socio esté conectado, que interactúe con el club. Por eso, desarrollamos un sistema que compensará al socio ante cada participación, otorgándole puntos que le permitirán acceder a descuentos y beneficios especiales.

Un nuevo carnet digital se utilizará para acceder a la Ciudad Deportiva, ingresar al estadio y realizar todo tipo de trámites. También será el instrumento para acceder a un “club de beneficios” con descuentos significativos para socios con consumos frecuentes que alcanzaremos mediante acuerdos comerciales con empresas de productos y servicios.

Para los vitalicios, tenemos planeado un carnet especial, denominado “Platino”, con beneficios y actividades exclusivas como merecido reconocimiento a su relación de tantos años con el club. La actualización del padrón existente nos permitirá ampliar el cupo de esta categoría tan especial.

El “socio refundador”, olvidado en la actualidad y gran protagonista de la vuelta a Boedo, será reconocido como merece en la nueva etapa de la institución que comienza en diciembre. Su carnet le permitirá acceder a descuentos exclusivos en la tienda oficial, en la compra de abonos y entradas.

“Gift Card Cumpleaños”: como parte del nuevo programa de beneficios que desde Boedo en Acción planeamos entregar al socio, en la fecha de su cumpleaños, una tarjeta especial de descuentos y promociones.

Rápidamente pondremos en marcha 4 canales de atención integral: la app que mencionamos, para que el celular que llevamos encima todo el día se convierta en una puerta a los servicios del club; un canal virtual a través de WhatsApp, un call center y oficinas de atención al socio revitalizadas. En días de partido, tenemos previsto reforzar su atención para contener la llegada de un número mayor de personas. También prevemos una ventanilla exclusiva para peñas.

Adaptaremos el programa de beneficios para los hinchas de San Lorenzo. Un carnet digital se pondrá en vigencia para los hinchas y los fanáticos del club. La indumentaria oficial, merchandising, descuentos en viajes y entradas, entre otros servicios vinculados al club, también deben estar al alcance de nuestros simpatizantes.

Cada vez que San Lorenzo viaje al interior y exterior del país, se dispondrá de un cupo para socios que puedan acompañar al plantel profesional de fútbol. De esta manera, este grupo tendrá la posibilidad de alojarse en el mismo hotel y contar con lugares asegurados en el estadio.

La experiencia de cancha en el Bidegain será un golazo. Brindaremos las mayores facilidades para que nuestros socios disfruten la asistencia al estadio. Y esa experiencia de cancha tiene que ser buena integralmente, desde la llegada con accesos viales y peatonales fluidos hasta el respeto de las ubicaciones adquiridas mediante la implementación de códigos QR, pasando por la oferta gastronómica y comercial.

Vamos a multiplicar las herramientas de vinculación entre socios e hinchas con el club. Entre ellas, pensamos en un canal que nos permita, a los socios e hinchas de San Lorenzo del mundo, conocer las novedades y toda la actividad de la institución durante las 24 horas.

Gaming center FIFA / E-Sports

Vamos a intensificar el apoyo a los jóvenes que representan a San Lorenzo en los distintos torneos. También desarrollaremos un gaming center adecuado para la práctica profesional y recreativa de nuestros socios.