

“EXPERIENCIAS REALES DE MARKETING APLICADAS A LOS SALONES DE JUEGO”

Conrado Molina, director de marketing
Salones El Dorado.

David Fernández, director general Grupo VID.

José Antonio Giacomelli, general manager
División Nuevas Tecnologías MGA.

Modera: Miquel Angel Riera, SAREIBA.



“EXPERIENCIAS REALES DE MARKETING APLICADAS A LOS SALONES DE JUEGO”

El marketing analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades y por ello, lo fundamental es el conocimiento de las mismas. El gran cambio es que son ahora los usuarios los que marcan tendencia y por ello, hemos de estar muy atentos a sus deseos y así poder orientar nuestra oferta de ocio dentro del marco del juego responsable



“EXPERIENCIAS REALES DE MARKETING APLICADAS A LOS SALONES DE JUEGO”

En definitiva, trabajamos para ofrecerte momentos de disfrute para ti y los tuyos.

El objetivo principal es trabajar para mejorar el ocio y el juego para nuestros aficionados.

Somos un equipo humano que desarrolla ambientes de ocio para ti y tus amigos, un espacio abierto a hombres y mujeres donde puedan disfrutar de un entorno llamativo, alegre y sugerente.

Un lugar donde conviven la pasión por el deporte, los juegos de azar y la emoción por la competición.

Conrado Molina, director de marketing Salones El Dorado.



“EXPERIENCIAS REALES DE MARKETING APLICADAS A LOS SALONES DE JUEGO”

Nuestra misión, hacer posible que cada uno de nuestros clientes se divierta, e innovar constantemente en nuestro concepto de Ocio y Azar.

Nuestra visión: Ser referente de Diversión y Juego en grandes emplazamientos comerciales y de ocio, con un concepto innovador y diferencial.

Nuestros Valores: Integridad, Innovación, Pasión, Resiliencia, Cercanía, Compromiso.

David Fernández, director general Grupo VID.



“EXPERIENCIAS REALES DE MARKETING APLICADAS A LOS SALONES DE JUEGO”

“Tratamos la marca de forma global y desde una perspectiva única para generar la confianza del Cliente.

Nuestro principal objetivo es fidelizarlo, normalizar la oferta y ofrecerle una experiencia de ocio on y off line.”

José Antonio Giacomelli, general manager División Nuevas
Tecnologías MGA.

