

## **La Asociación Española de Campos de Golf se alía con Syltek como partner tecnológico**

**El acuerdo entre Syltek y la AECG supone una evolución tecnológica en el sector, ayudando a los clubes a ser capaces de captar, monetizar y fidelizar a los jugadores**

Recientemente, en la Asamblea de la Asociación celebrada el pasado 25 de octubre en la sede del Club Retamares Golf Madrid, con la asistencia de los miembros de la misma y presidida por Claudia Hernández, se ha suscrito un acuerdo de colaboración entre la AECG y la empresa de Software as a Service SYLTEK.

La empresa de software de gestión deportiva actuará como partner tecnológico informando a los campos de golf de España asociados, sobre posibles transformaciones tecnológicas que ayuden a la optimización, fidelización de jugadores y monetización de los centros deportivos.

La Asociación Española de Campos de Golf, cuenta ya con 80 clubes asociados. Este número crece cada año gracias a que sus objetivos están completamente unificados con los de los gerentes de los campos de golf: defensa de los intereses de los campos frente a ministerios y gobiernos, visibilidad a los campos de golf y desarrollo y fortalecimiento del sector.

¿Qué supone el acuerdo entre la AECG y Syltek?

El acuerdo entre la Asociación Española de Campos de Golf y Syltek, supone la evolución del sector hacia modernización y especialización de la gestión y la visibilidad de los clubes. Supone una nueva forma de hacer las cosas, gracias a un background y know-how internacional.

En un sector hasta ahora bastante esquivo a la tecnología, este acuerdo pretende impulsar la aparición de un nuevo paradigma que cambie la manera de hacer las cosas. No se trata únicamente de hacer las cosas mejor, sino también de hacerlas más simples.

¿Qué aporta Syltek a la AECG?

Syltek es una empresa especializada en la optimización y simplifica de la gestión de clubes deportivos. Actualmente trabaja con más de 600 clubes en 15 países, siendo la referencia y líder absoluto en este sector. Con su software de gestión deportiva, se consigue optimizar el día a día y la gestión de los centros.

Lo verdaderamente interesante, son las posibilidades que ofrece a los campos de golf asociados a la AECG, siendo estos los valores principales de la marca: optimización, monetización y fidelización.

En primer lugar, gracias a la optimización, los campos serán capaces de sacar el máximo rendimiento a los instalaciones y recursos, maximizando la ocupación, y llevando a cabo una gestión innovadora y responsable.

Uno de los principales problemas de estos centros, es precisamente la monetización. Uno de los principales pilares de la marca, es lograr incrementar los ingresos de los centros, a través de maximizar la ocupación de los campos y de promover actividades complementarias que aporten un claro valor añadido.

El objetivo final, que no se puede lograr de una manera sana y orgánica sin cumplir los dos anteriores, es la fidelización. La fidelización de los socios en los campos de golf no se consigue únicamente a través de ofrecer unas buenas instalaciones. Es fundamental ofrecer un servicio integral perfecto para que la experiencia del cliente sea la mejor posible.

En definitiva, un acuerdo que todos aplauden y que debe mejorar la situación actual de muchos de los campos de golf españoles. Muchos campos españoles ya trabajan con Syltek, y han podido comprobar resultados significativos. Algunos de los mejores campos de golf que ya trabajan con Syltek en la actualidad son: Los Ángeles de San Rafael Golf Club, Golf Santander, Club de Golf El Bosque.

**Datos de contacto:**

Daniel Sillari

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Madrid](#) [Entretenimiento](#) [Golf](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Tenis](#) [Innovación Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>