



"É preciso ter noção de que um jogo de basquetebol por muito bom que seja, não é espectáculo se o pavilhão não estiver cheio."

Que cargo ocupa no grupo BASKONIA VITORIA?

Coordenador-geral da cidade desportiva Baskonia.

Diz-se que é o cérebro por detrás do presidente Josean Querejeta?

Não estou de acordo. O grupo é constituído por 120 pessoas, que trabalham em diferentes âmbitos e áreas de negócios e que contribuem para o sucesso do grupo.

Pode explicar como está organizado o clube, para conseguir atingir e manter um nível elevado.

À cabeça do grupo Baskonia Vitória está o Presidente Josean Querejeta, antigo jogador de basquetebol, um verdadeiro líder e com muita influência dentro da ACB. O grupo divide-se em 4 empresas.

Estas empresas são:

* Grupo NEX, o qual gere um Centro Comercial (2500m2), com áreas Comercial, Alimentar, Lazer e Divertimento. Este negócio está dirigido aos escalões etários mais jovens.

* Grupo BAKH, abreviatura de BAskonia Kirol Hiria, responsável pela gestão de uma cidade desportiva, que ocupa 38000 m2 dos quais 13000 são áreas desportivas tanto ao ar livre como cobertas, onde podemos encontrar piscinas de hidroterapia e hidromassagem, zonas de spa e de beleza.

* Grupo Baskonia: composto por 4 departamentos:

- Marketing, Comunicação e Comercial
- Infra-estruturas: manutenção do pavilhão (capacidade para 9800 pessoas), segurança,

pessoal e promoção do espectáculo.

- Administração
- Desportivo: Equipa Profissional: Manager, Treinadores, Preparadores Físicos, Fisioterapeutas, Médicos e Jogadores.

* Fundação: Gerida por uma sociedade responsável por toda a formação do clube, cursos, clinics, contacto com as escolas. Em suma, todo o trabalho que envolve os jogadores jovens.

Como promovem os vossos jogos, para ter o pavilhão cheio?

Em primeiro lugar, é preciso ter noção de que um jogo de basquetebol por muito bom que seja, não é espectáculo se o pavilhão não estiver cheio.

É importante conseguir encher o pavilhão independentemente do adversário que vamos defrontar, isto é, temos de conseguir vender tantos bilhetes para um jogo TAU-Barcelona como para um jogo TAU-Murcia. Para isto, temos de segmentar os diversos grupos que queremos ter dentro do pavilhão e fornecer-lhes os produtos adequados que os levem a ir ver o jogo.

Assim que entram no pavilhão temos de garantir que cada espectador vai ser conquistado por uma mistura de música, surpresa e diversão.

É preciso saber ler o jogo e os diferentes momentos deste. Se o jogo corre bem ou mal, se temos de disponibilizar uma animação.