

"Ofrecemos una experiencia completa al golfista"

Antonio Soler Presidente de Calanova Shop

Calanova Shop crece con un modelo único basado en amplitud, servicio especializado y una filosofía centrada en escuchar y acompañar al deportista

Calanova Shop, integrada en Calanova Golf (Mijas Costa), es hoy la tienda de golf más grande y completa de Europa, un espacio de más de 2.000 m² que ha transformado la forma de comprar equipamiento en este deporte. Su historia nace en 2014 con la voluntad de romper el modelo tradicional de pro-shop pequeña y crear una experiencia abierta, accesible y pensada para un cliente cada vez más diverso. Bajo el liderazgo de Antonio Soler, presidente de Calanova Golf & Calanova Shop, la empresa ha crecido apoyándose en una filosofía clara: variedad, rotación, atención experta y una experiencia premium sin encarecer el precio. El resultado es una comunidad de golfistas que encuentra en Calanova un lugar donde ser escuchado, descubrir y disfrutar.

Calanova Shop nació con un concepto muy distinto al de las pro-shops tradicionales. ¿Cómo surge la idea?

La tienda nació porque detectamos una necesidad evidente: el

golfista no encontraba ni variedad ni precios competitivos en las tiendas tradicionales de los campos. Muchos espacios eran pequeños, y la oferta, limitada. Por eso decidimos apostar por un modelo distinto, pensado para ofrecer amplitud real de producto, tallas, estilos, precios y marcas. Queríamos que el cliente pudiera encontrar lo que necesitara sin renunciar a una experiencia cuidada. Fue una apuesta arriesgada, porque en nuestros primeros años no buscábamos cumplir ratios estrictos de rentabilidad, sino satisfacer al golfista. Y el tiempo nos ha demostrado que ese era el camino.

La evolución ha sido espectacular: de una pequeña tienda en 2014 a un espacio de más de 2.000 m² en la actualidad...

El crecimiento llegó porque la demanda crecía sola. La primera tienda se quedó pequeña enseguida. Ampliamos en 2018 y nuevamente en 2021, cuando decidimos dar el salto definitivo y crear un espacio único en Europa. Esa expansión respondió a dos factores:



"La tienda ha crecido, sí, pero sobre todo ha evolucionado en calidad de atención y compromiso real con el cliente de golf"

el flujo creciente de jugadores —tanto habituales como turistas internacionales— y la voluntad de ofrecer una experiencia más abierta, más cómoda y más completa. Cada ampliación ha seguido siempre la misma filosofía: escuchar al cliente y mejorar su experiencia sin subir los precios.

Pero el tamaño no lo es todo, ¿verdad?

Así es. Nuestro diferencial no está solo en el tamaño, sino en el concepto. Somos una tienda planteada como un gran retail especializado, no como una pro-shop convencional. Trabajamos con las mejores marcas del mercado internacional y reconocidas, hasta colecciones exclusivas. Rotamos mucho producto, mantenemos precios competitivos y dedicamos mucha energía a entender qué necesita el golfista, sea experto, principiante o visitante ocasional. Pero, sobre todo, lo que nos diferencia es el equipo humano: profesionales apasionados que conocen el producto y saben orientar al cliente con cercanía y honestidad.

La apuesta por el servicio ha generado una comunidad muy fiel. ¿En qué momento se encuentra Calanova Shop hoy?

Estamos en una etapa de consolidación y crecimiento equilibrado. Tenemos más de 200.000 clientes al año, pero seguimos mejorando la experiencia en tienda, ampliando categorías de producto, incorporando nuevas marcas y reforzando la formación del equipo. A la vez, estamos impulsando nuestra presencia digital para llegar a cualquier golfista, esté donde esté. Queremos seguir escalando, sí, pero siempre con el compromiso que nos define: cercanía, especialización y servicio real.

Hablabas del equipo humano como un pilar esencial. ¿Por qué es tan importante en un modelo como el vuestro?

Porque sin el equipo, Calanova Shop sería solo un espacio bonito y grande, pero vacío de alma. La diferencia está en las personas que atienden al cliente, que conocen el producto, que se preocupan de actualizarse, que recomiendan lo que realmente conviene y no lo que más margen deja. Invertimos constantemente en formación y en crear un ambiente de trabajo donde todos sepan que forman parte de algo grande. El golfista nota cuando hay pasión detrás, y ese vínculo es insustituible.

¿Cómo influye la relación con Calanova Golf en la experiencia de compra?

Muchísimo. La tienda está completamente integrada en el ecosistema del club: el campo, el restaurante, el ambiente... Todo eso genera un flujo constante de visitantes, incluso de personas que no vienen a jugar, pero sí a conocer la tienda. Esa conexión natural entre deporte, ocio y retail crea una experiencia muy distinta a la de una tienda convencional. Para muchos clientes, visitar Calanova Shop forma parte de disfrutar del día de golf.

¿Qué planes de futuro tenéis para seguir mejorando sin perder vuestra esencia?

Nuestro objetivo no es crecer por crecer, sino mejorar continuamente. Seguiremos ampliando colecciones, incorporando nuevos productos, trabajando con marcas innovadoras y reforzando nuestra presencia online. Queremos ser la tienda más completa, sí, pero también la más valorada por quienes entienden el golf como una forma de vida. La excelencia seguirá guiando nuestros pasos, siempre con la misma idea: ofrecer al cliente una experiencia honesta, cercana y de calidad.

