



“Preferimos crecer más despacio, pero con confianza”

Calanova Shop cumple 10 años consolidando un modelo basado en la cercanía, la especialización y una experiencia real para el golfista.

Calanova Shop nació en 2015 con una visión poco habitual en el sector: transformar la experiencia de compra del golfista apostando por la amplitud, la calidad y el servicio.

Frente al modelo tradicional de proshops pequeños y limitados, **Antonio Soler** y su equipo quisieron ofrecer algo distinto: un espacio donde el cliente se sintiera escuchado, con acceso a un catálogo amplio de productos y un trato verdaderamente personalizado. En menos de una década, el proyecto ha demostrado que poner al cliente en el centro puede ser también una estrategia ganadora.

Pregunta. Es difícil que las empresas sacrifiquen rentabilidad por servicio...

Respuesta. No lo es, y precisamente por eso quisimos hacerlo. Detectamos una brecha entre lo que ofrecían los proshops tradicionales (con espacios reducidos y precios poco competitivos) y lo que los

clientes realmente buscaban. Nuestra idea fue crear valor a largo plazo: que el cliente sintiera que esta era su tienda. Preferimos crecer más despacio, pero con una base sólida de confianza. Hoy, esa apuesta nos permite estar donde estamos.

P. En 2023 superasteis los 100.000 clientes, ¿en qué momento os encontráis ahora?

R. Ese hito fue un punto de inflexión, pero no una meta. Hoy estamos en una etapa de consolidación y expansión. Por un lado, seguimos perfeccionando la experiencia física en tienda, y por otro, estamos ampliando nuestra presencia digital para llegar a una comunidad creciente de golfistas. También estamos invirtiendo en nuevas categorías de producto, en formación de nuestro equipo y en alianzas con marcas premium que comparten nuestra visión. Estamos preparados para escalar sin perder lo que nos ha hecho diferentes: cercanía, especialización y servicio real.

P. Ahora que cumplís 10 años, ¿cuáles crees que han sido las claves del éxito de Calanova Shop?

R. Diría que han sido tres: visión clara, escucha activa y coherencia en el servicio. Nos atrevimos a lanzar una tienda ambiciosa dentro de un campo de golf, algo poco habitual, y entendimos que debíamos ofrecer una experiencia completa,

“Queremos ser la tienda más valorada por quienes entienden el golf como una forma de vida”

Antonio Soler

Presidente de Calanova Shop

tanto para el jugador ocasional como para el golfista experto. Y lo conseguimos gracias al equipo humano: apostar por profesionales apasionados por el proyecto ha marcado la diferencia. La tienda ha crecido, sí, pero sobre todo ha evolucionado en calidad de atención y compromiso con el cliente.

P. ¿Cuáles son vuestros planes de futuro?

R. La mejora continua, buscando siempre la excelencia en todos los sentidos. También estamos dándole mucha importancia a las plataformas virtuales para llegar a cualquier golfista en España o Europa. Queremos reforzar nuestra colaboración con marcas innovadoras, y ser no solo la tienda más completa, sino también la más valorada por quienes entienden el golf como una forma de vida.



Situado en la Costa del Sol, Calanova Golf Club ofrece un recorrido de 18 hoyos par 72 con vistas espectaculares al mar Mediterráneo y a la Sierra de Mijas. Su diseño técnico destaca por calles amplias, greenes generosos y una cuidada integración paisajística. Abierto todo el año, cuenta con excelentes condiciones de mantenimiento, una completa zona de prácticas y un entorno ideal para disfrutar del golf en plena naturaleza.

Más información

www.calanovagolfclub.com