

Barcelona, desembre de 2014

Oficina de Serveis als Clubs

Acord de col·laboració amb l'Ajuntament de Granollers



Atlas Sport Consulting S.L.

Ajuntament de Granollers

D'acord amb les normes ètiques de la nostra professió, la nostra intervenció serà de caràcter totalment independent i la informació obtinguda serà tractada de manera confidencial. Atlas Sport Consulting es compromet a mantenir la confidencialitat sobre la informació que es posa al seu abast durant el projecte.

Atlas Sport Consulting, en cap moment revelarà a tercers els resultats objecte d'aquesta proposta, ni la informació continguda.

La informació facilitada serà utilitzada únicament amb el propòsit d'aquest acord i es considerarà en tot moment com a confidencial.

Pertanyen al client la propietat i drets intel·lectuals dels informes, bases de dades i treballs realitzats en el projecte objecte d'aquest acord.

Índex

1	Oficina de Serveis als clubs	4
2.	Condicions de col·laboració	¡Error! Marcador no definido.
2.1	Condicions econòmiques	¡Error! Marcador no definido.
2.2	Independència i confidencialitat	¡Error! Marcador no definido.

1 Introducció

D'acord amb les converses mantingudes en relació a la presentació de la proposta: Oficina de Serveis a Clubs. E presenta aquest document er formalitzar l'acord de col·laboració entre la Direcció d'Esports de l'Ajuntament de Granollers i l'empresa Atlas Sport Consulting, per la implantació del servei: Oficina de Serveis a Clubs en els termes expressats en aquest acord

2 Oficina de Serveis als clubs

Mitjançant aquest acord s'implanta:

1. **Oficina de Serveis als Clubs**, s'implanta una plataforma que puguin oferir serveis als diferents clubs vinculats al Servei d'Esports de l'Ajuntament de Granollers

Es pretén implantar de forma progressiva una gran plataforma que:

1. Aporti un conjunt de serveis (tecnologies) als diferents clubs esportius (professionals, organitzacions i practicants), per tal de millorar la seva capacitat i gestió dels serveis esportius.
2. Provoqui la interacció entre els mateixos agents.
3. Serveixi de plataforma de comunicació.
4. Gestioni de forma compartida el coneixement generat pels agents (Direcció d'Esports, Club, practicants) vinculats al sistema esportiu del municipi.

¿Què pretén assolir?

1. Oferir serveis (tecnologies) per la millora de la capacitat de gestió dels diferents agents esportius, sobretot els clubs, encara que no de forma exclusiva també es tindran en compte els mateixos practicants, tècnics, media, administracions públiques.
2. Capacitar formar als diferents agents esportius sobre tot els directius.
3. Generar interacció entre els agents.

¿A qui va dirigit?

L'Oficina s'adreça als diferents clubs esportius i/o associacions, entitats de Granollers.

Oficina de Serveis

Es proposa generar un servei de suport presencial que permeti l'assessorament directe en estratègies i projectes implantats pels clubs.

Es proposa establir una sessió de treball grupal dels clubs que de forma mensual, permeti:

1. Crear nous productes que permetin crear nous ingressos en els Clubs
2. Implantar noves campanyes de "e-marketing" que permetin promocionar els seus productes esportius.
3. Formar sobre l'ús de les eines proposades en l'oficina de serveis on-line.
4. Capacitar-se sobre la gestió dels clubs.
5. Augmentar els ingressos dels clubs associacions.

Atlas Sport Consulting diposa d'una metodologia específica per la direcció d'aquests tipus de taller de treball, es pot consultar el següent enllaç a mode d'exemple: <http://ogarciatacticsports.blogspot.com.es/2013/06/lh-on-plan-estrategico-de-la-ciudad-de.html>

Es planifiquen les següents sessions de treball:

1. **Sessió inicial:** com augmentar els ingressos de la meua entitat esportiva?.
Identificació de les característiques bàsiques de l'estratègia OUTLET
Construcció d'un nou producte o reforç d'un producte actual
Creació pla de negoci
Generació d'una campanya on-line
Explicació BOTIGA on-line/APP/gestor de campanyes-online /gestor d'inscripcions/plataforma E-LEARNING.
sessió inicial per fer un primer test sense cost per l'Ajuntament ni clubs.
2. **Sessió 2:** Creació del producte esportiu.
Gestió de clients i valor diferencial dels serveis. Introducció a la campanya o creació d'una nova campanya
Milliores introduir en el producte/servei
Explicació del gestor de campanyes on-line.
3. **Sessió 3:** Creació de nous productes-serveis RPM. Creació de campanyes
Introducció dels principi dels ingressos RPM en el productes/serveis actuals
Creació de nous productes RPM
Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
Milliores introduir en el producte/servei creat
Explicació de l'APP
4. **Sessió 4:** Gestió de la captació/fidelització.
Creació de campanyes per fidelitzar i captar
Creació d'accions per captar i fidelitzar a clients actuals
Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
Milliores introduir en el producte/servei creat
5. **Sessió 5:** Implantació de la campanya d'e-marketing basada en la gestió dels prosumers.
Concepte prosumer.
Identificació dels prosumer de la nostra entitat.
Campanya per activar els pro-sumer, en els productes actuals
Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
Milliores introduir en el producte/servei creat
6. **Sessió 6:** Implantació d'una gestió eficient del marketing viral.
Cicle DCVS
Instruments per la gestió del MKT viral
Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
Milliores introduir en el producte/servei creat
7. **Sessió 7:** Nou producte de patrocini: SOCIAL ROI
Creació del producte
Instruments per la gestió del patrocini SOCIAL ROI
Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
Milliores introduir en el producte/servei creat

8. **Sessió 8:** Nou producte de patrocini: SOCIAL ROI (segona sessió).
 - Creació del producte
 - Instruments per la gestió del servei
 - Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
 - Millores introduir en el producte/servei creat

9. **Sessió 9:** Nou producte de patrocini: SOCIAL ROI (tercera sessió).
 - Creació del producte
 - Instruments per la gestió del servei
 - Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
 - Millores introduir en el producte/servei creat

10. **Sessió 10:** Creació del quadre de comandament bàsic.
 - Creació del producte
 - Instruments per la gestió del servei
 - Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
 - Millores introduir en el producte/servei creat

11. **Sessió 11:** Processos organitzatius i estructura mínima, estratègies sense cost.
 - Mapa estratègic
 - Estructura organitzativa
 - Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
 - Millores introduir en el producte/servei creat

12. **Sessió 12:** Gestió de les aliances
 - Models de gestió de les aliances
 - Avaluació de la implantació de les campanya/es creades
 - Millores introduir en el producte/servei creat

