

PLA ESTRATÈGIC

MISSIÓ I OBJECTIUS

Federació Catalana de Vela - Abril 2010





- **Introducció al Pla Estratègic: objectius del document**
- La vela a Catalunya: definició i diagnòstic
- Missió i objectius de la Federació
- Pla d'actuació

MISSION

MERCAT - PÚBLIC OBJECTIU

- Definició del col·lectiu/ població a la que l'organització dedica els seus productes/serveis.
- Definició de la necessitat a la qual aquests serveis/ productes donen satisfacció a aquesta població.

ÀMBIT D'ACTIVITAT

- Entre les diferents possibilitats de satisfer les esmentades necessitats a l'esmentada població...
- Definició de quina és l'àrea d'activitat de l'organització. (No es fabriquen vaixells, ni equipament,... però es "facilita" la vela a la població).

VISIÓ

- Formulació de les aspiracions de l'organització en relació a l'activitat que realitzen per satisfer a la població i necessitats definides.
- Quin resultat global s'espera aconseguir fruit de l'activitat.

OBJECTIUS

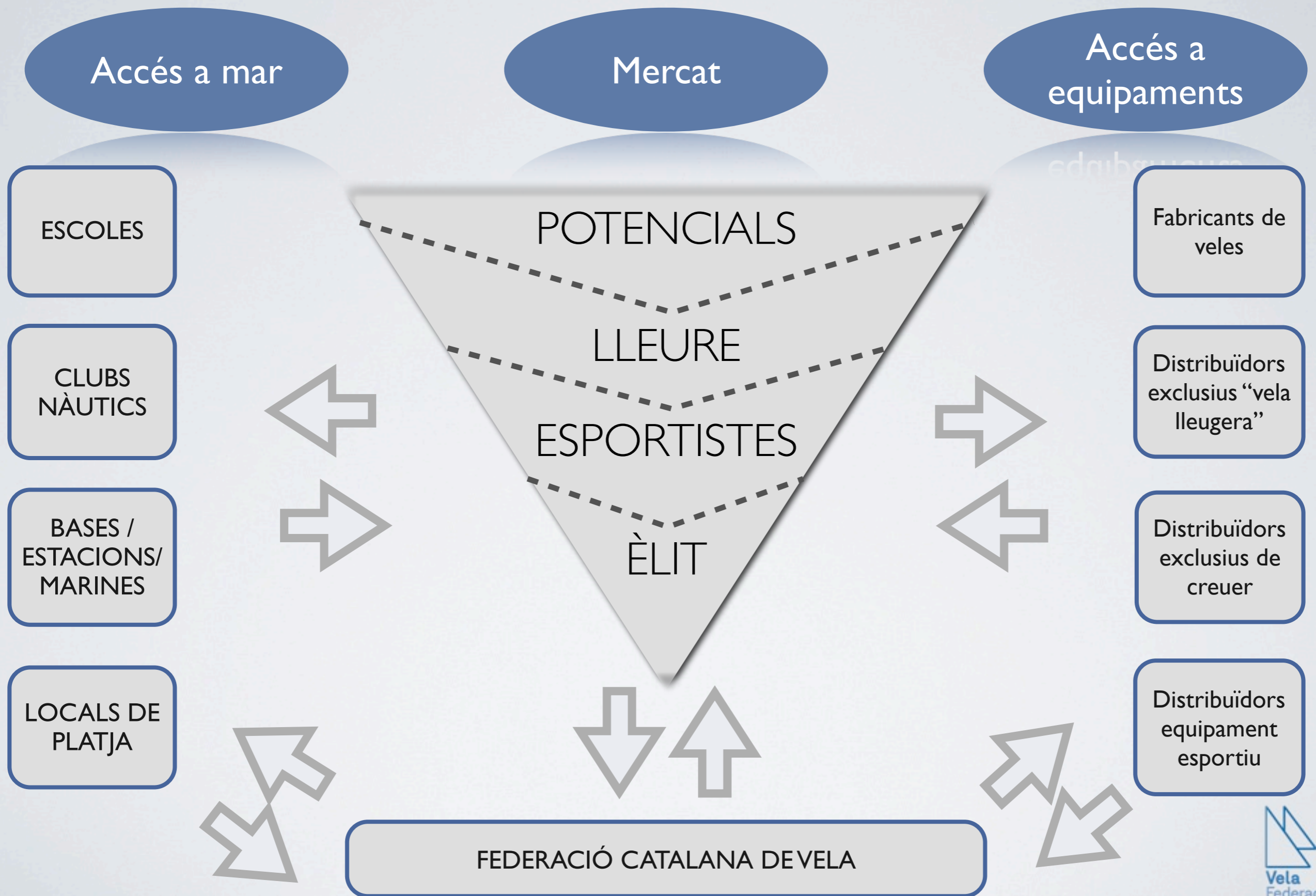
- Divisió de l'aspiració formulada a la missió en diferents resultats mesurables i quantificables.



- Introducció al Pla Estratègic: objectius del document
- **La vela a Catalunya: definició i diagnòstic**
- Missió i objectius de la Federació
- Pla d'actuació

DEFINICIÓ DE MERCAT I ÀMBIT D'ACTUACIÓ DE LA FCV

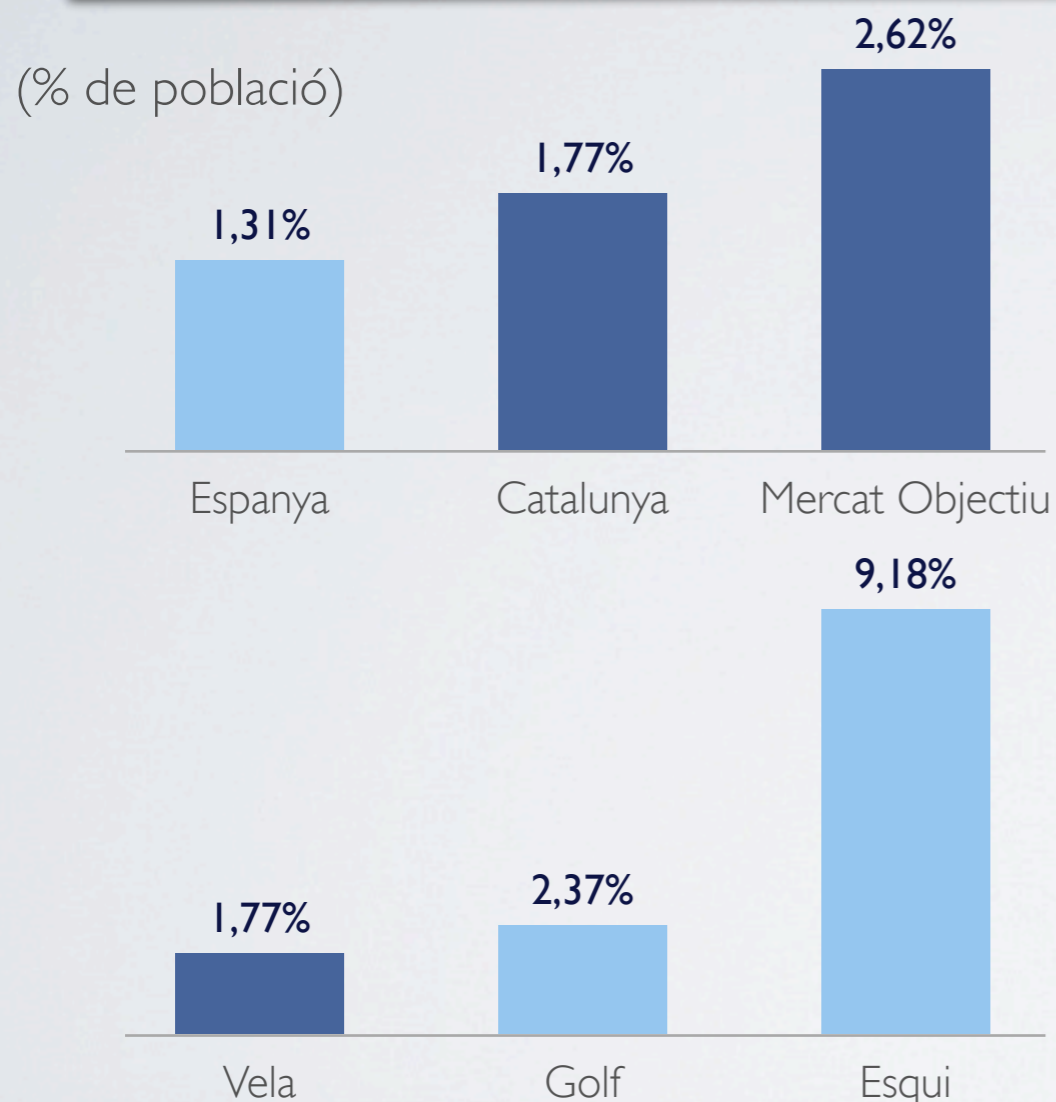
El món de la vela a Catalunya



EL MERCAT

El mercat de practicants de vela es troba en fases molt inicials de desenvolupament i amb una penetració de federats molt baixa

Penetració de practicants de vela a Catalunya

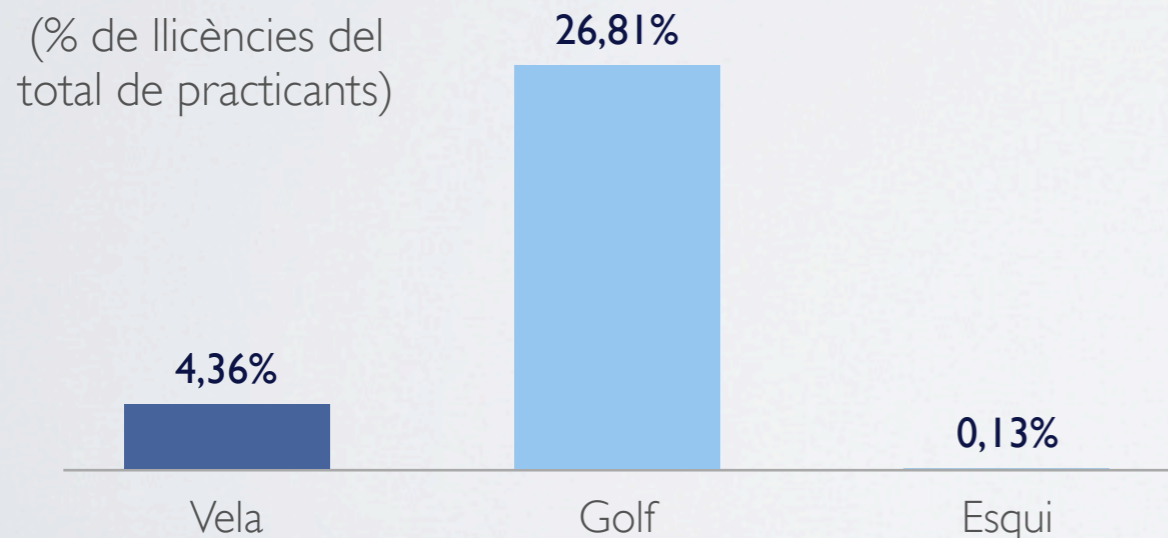
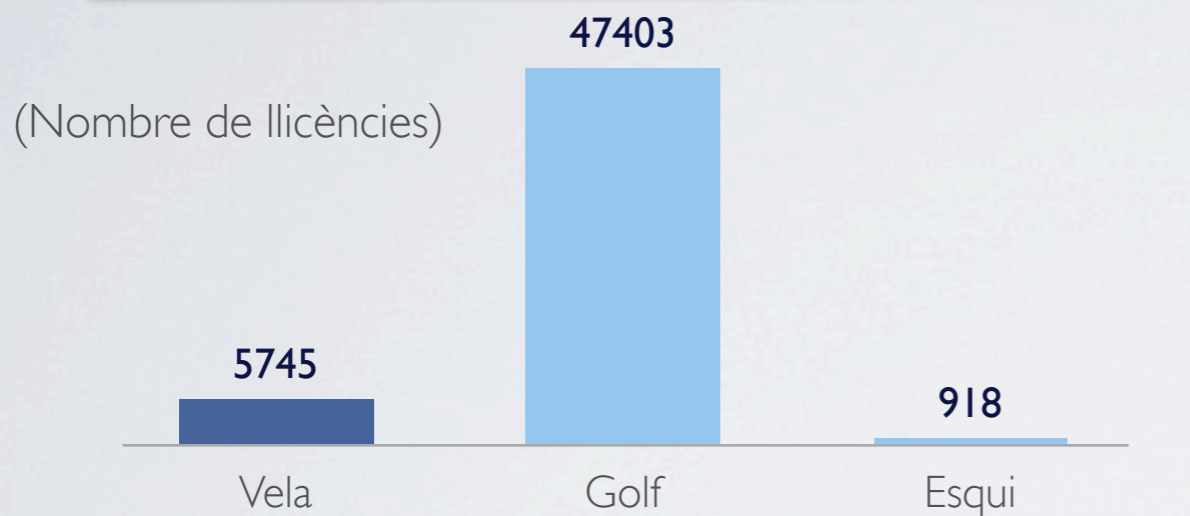


- La població practicant de vela a Catalunya es troba en nivells molt baixos (1,77%)
- El model a seguir en termes de penetració és l'esquí (9,18%)

Fonts: AIMC – Asociación para la investigación de los medios de comunicación (2009), Registro de Licencias del Consejo Superior de Deportes

La penetració de llicències en el col·lectiu de practicants de vela és molt baixa

Penetració de llicències en practicants de l'esport

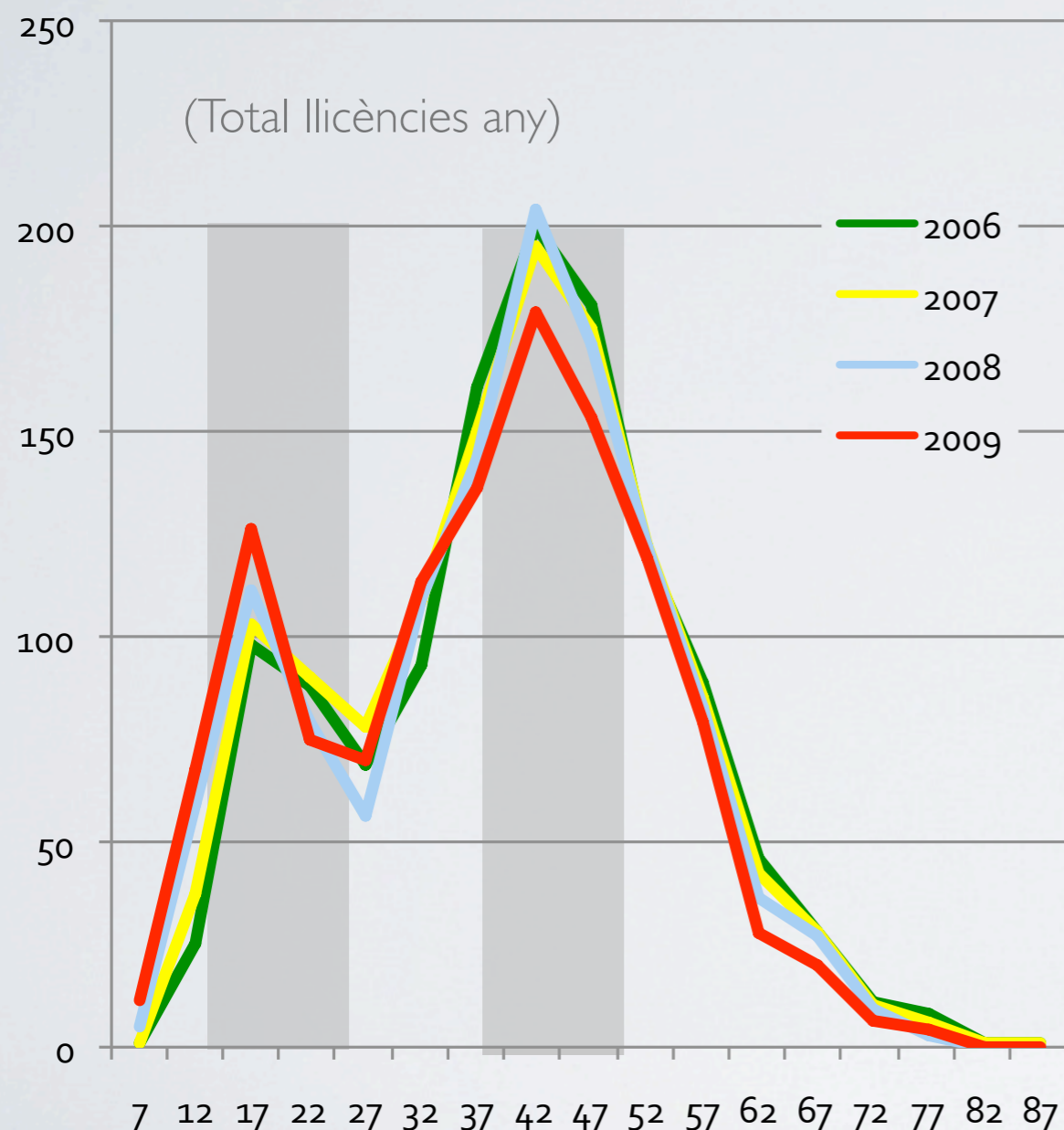


- El nombre de llicències de vela és molt baix (5.745) en comparació amb un esport com el golf (47.403).
- La possibilitat de creixement entre el col·lectiu de practicants és molt alta:
 - Els practicants amb llicència de vela representen el 4,36% de la totalitat d'esportistes.
 - Mentre que el golf arriba a un 26,81%

Fonts: AIMC – Asociación para la investigación de los medios de comunicación (2009), Registro de Licencias del Consejo Superior de Deportes

La incorporació es produeix tard i amb una taxa d'abandonament al voltant dels 15 i dels 40 anys

Llicències federatives per edat



Font: federació Catalana de Vela

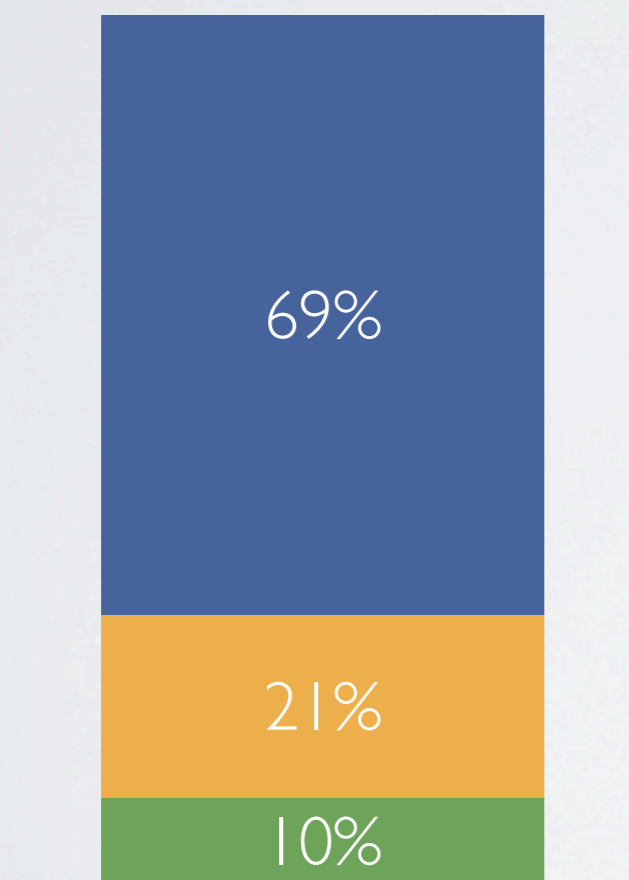
- La pràctica de la vela disminueix de forma molt important:
 - entre els 15 i els 22 anys
 - a partir dels 40-42 anys
- La meitat de la població s'incorpora tard, a partir dels 27-29 anys.

La pràctica de la vela és molt poc freqüent

Freqüència de navegació als clubs nàutics

(% de socis als clubs nàutics)

- Fins a 2 cops a l'any
- Fins a 2 cops al mes
- Més de 2 cops al mes



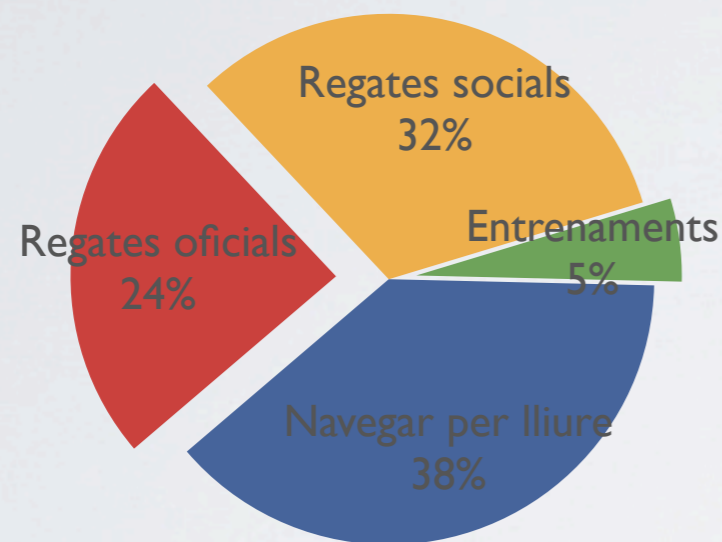
- La proporció de la massa social que no sol navegar (menys de dues vegades a l'any) és molt alta: 69%.
- Únicament el 10% dels socis de clubs nàutics navega de manera constant quasi totes les setmanes.

Font: Enquesta als clubs nàutics
(mostra de 31 clubs d'un total de 94)

Els practicants esportistes presenten un baix interès per la competició oficial

Interès per regates

(% de socis de clubs nàutics. Base 31 clubs)



(% de federats que participen en regates oficials)



(*) Regatistes del rànquing, nivell 0 a 3. Representa un 46% del total del regates a Catalunya

Font: Enquesta als clubs nàutics (mostra de 31 clubs de un total de 94), Federació Catalana de Vela

- En general, els practicants prefereixen la navegació per lliure (38%) a la competició...
- ... i dels que mostren interès per la competició, la majoria prefereix les regates socials (32%) a les oficials.
- Només un 35% del total de federats participa en regates oficials.

Èxits esportius nacionals i internacionals per sota de l'esperable

Regates	2007	2008	2009
Campionat d'Espanya 84 podis*	Representant el 25,5% --> 21 podis		
Europeu 84 podis*	17 podis	23 podis	24 podis
Mundials	4 podis	0 podis	1 podi
* No es comptabilitza Patí Català ni Kitesurf * Embarcacions dobles es comptabilitzen com 1. * 84 podis és el mínim. Si hi ha més de 10 participants per tipus de classe s'obre una categoria (femení, Fòrmula 18).			

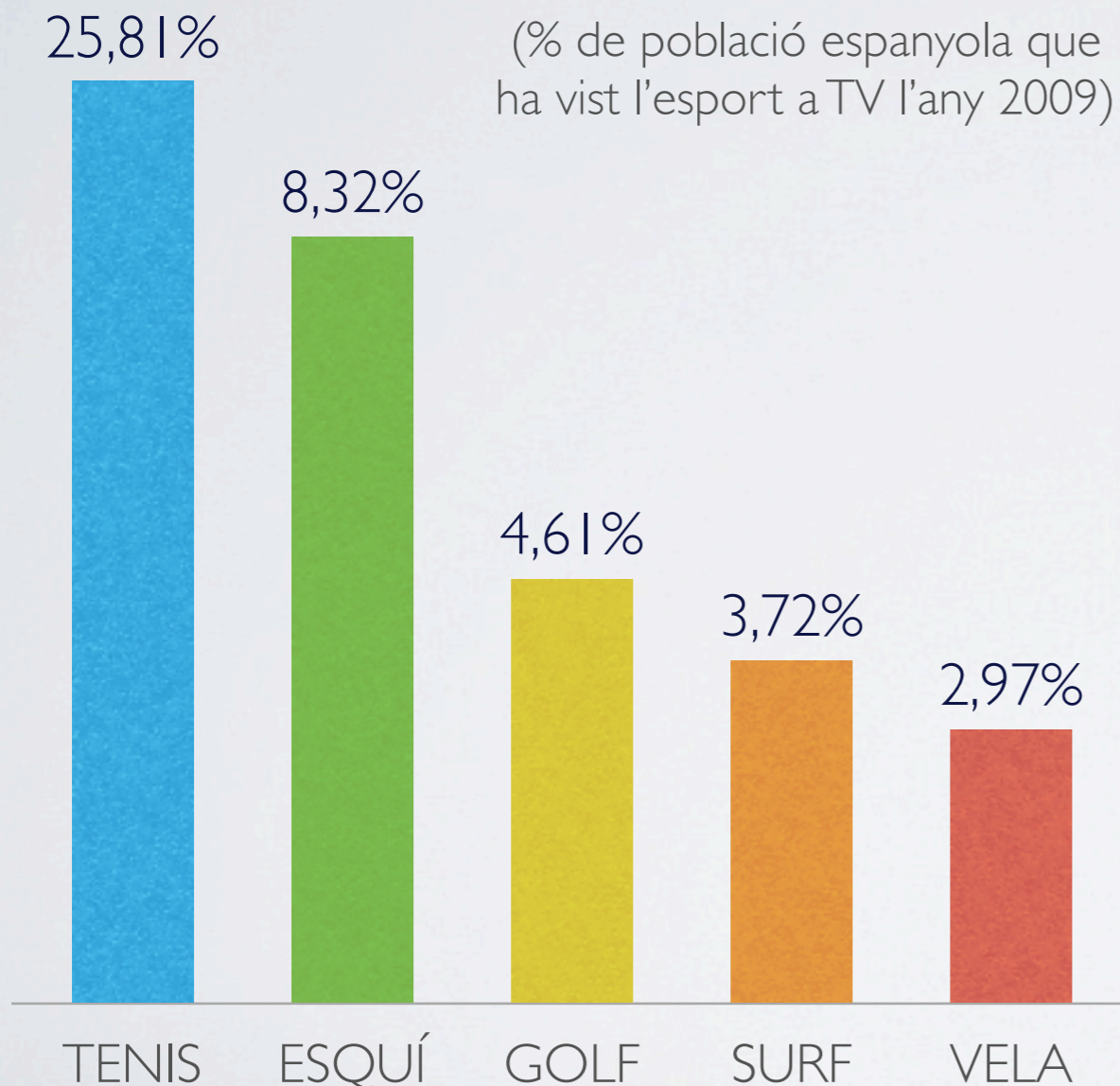
Olimpiades	Participants
Barcelona 1992	2 participants
Sidney 2000	4 participants
Beijing 2008	4 participants

Font: Federació Catalana de Vela

-
- Els podis catalans en competicions espanyoles està al mínim esperable (al voltant de 21), equivalent al seu pes poblacional en la vela nacional.
 - Si l'ensenyament / entrenament a Catalunya fos millor que a la resta d'Espanya el nombre de podis hauria de ser superior a 21.
 - Des de 1992 el nombre màxim d'olímpics ha sigut 4, essent sempre els mateixos esportistes.
-

La pràctica de la vela és molt poc freqüent

Seguiment d'esdeveniments esportius per TV



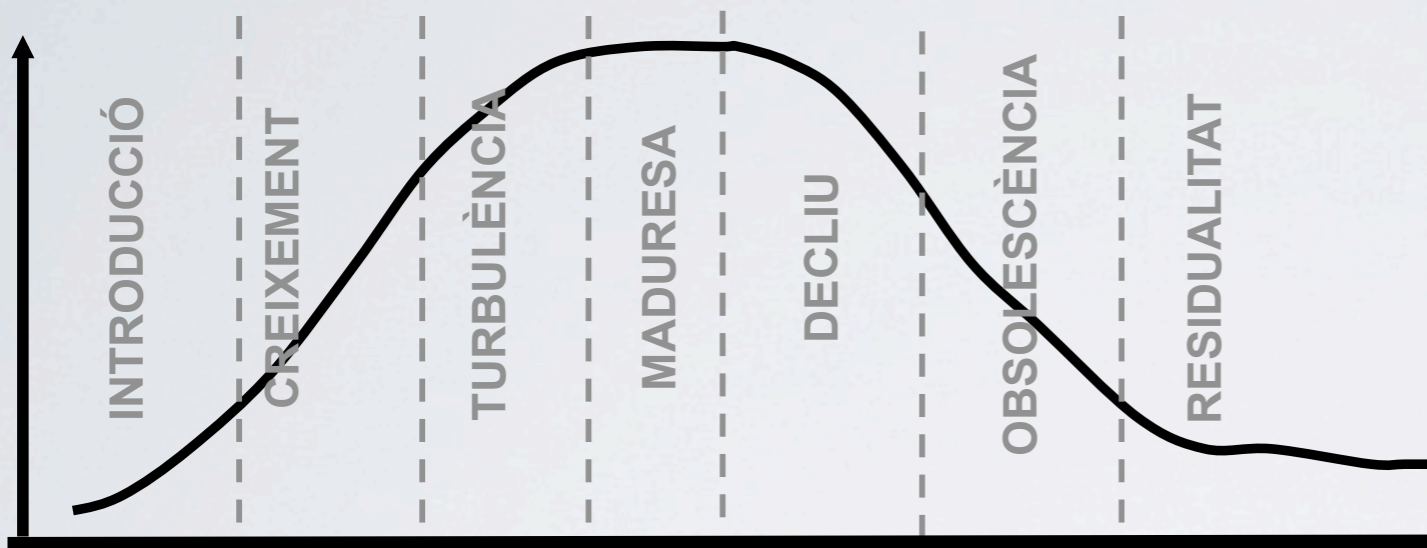
Font: AIMC, Asociación para la investigación de medios de comunicación (2009)

- La població té molt més interès en la retransmissió d'esdeveniments esportius d'altres esports com el golf o l'esquí.
- La producció dels esports més seguits va més enfocada al seguidor, mentre que la de la vela va més enfocada al practicant

L'OFERTA

L'oferta no s'ajusta a les característiques i desenvolupament de la demanda

L'oferta segons la maduresa del mercat



- En un mercat en fase d'introducció trobem una oferta massa desenvolupada:
 - Atomitzada
 - Tecnificada/enfocada a la competició
- L'oferta pels no practicants haurà de presentar-se:
 - Senzilla / Estàndard.
 - Amb beneficis clars pel client.
 - Amb clar enfocament a l'experimentació / descobriment
 - Amb més opcions de preus.
- Embarcacions d'aprenentatge no pensades pels beneficis buscats pel client.

Creixement

OBJECTIUS

- Incrementar penetració

OFERTA

- Estandarització / accesibilitat
- Ampli rang de preus

Maduresa

OBJECTIUS

- Defensa de quotes de mercat

OFERTA

- Diverisficació / segmentació

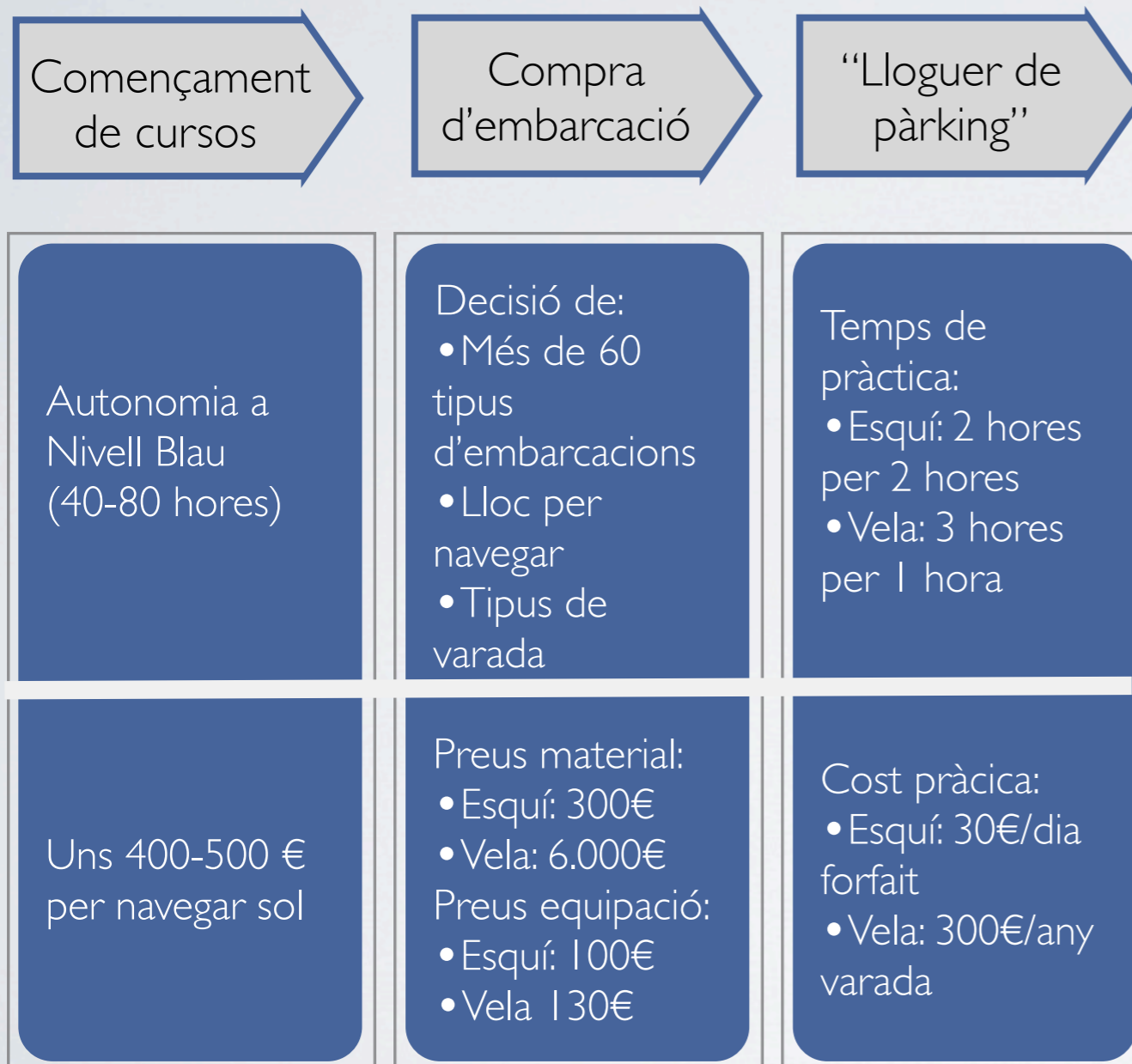
La vela té un dèbil posicionament com a esport entre el mercat potencial nacional

La vela és percebuda pels catalans potencials com:

- Massa elitista
 - Esport insegur / amb riscos innecessaris
 - Esport poc intensiu / poc exercici
 - Massa car
 - Molt complicat d'aprendre i ser autònom
-

Barreres d'entrada molt importants: per iniciar-se a la vela es necessita una alta inversió en temps i diners

Procés d'entrada a la vela



- La inversió de temps és molt important, tant per començar a navegar com per a la pràctica habitual.
 - Arribar a ser autònom navegant costa avui un mínim de 40 hores.
 - A l'esquí o al golf, en 2 hores ja es pot començar a gaudir sol.
 - La pràctica diària requereix 3 hores totals per navegar 1 hora.
- La inversió econòmica és molt gran. 6.000€ per estar preparat i equipat per a la pràctica esportiva

Esdeveniments esportius lluny d'un disseny ajustat als clients

Inversió de temps molt important per poder participar en regates:

- Esdeveniments de dos dies / cap de setmana.
- Fins a 4-5 hores a l'aigua depenent del nombre de proves i condicions meteorològiques.
- Requereix inversió de temps dels participants per portar el vaixell al lloc de la regata

Inversió econòmica important per a la participació en regates:

- Inscripció + llicència + embarcació + remolc

Format no pensat pels clients:

- El seguiment des de terra és molt avorrit
- No existeix diversitat de forma. Falten formats divertits i engrescadors
- Les proves i esperes llargues no sempre s'ajusten al mercat (joves)

El mercat

- El mercat es troba en fases molt inicials de desenvolupament
- La pràctica de la vela és molt poc freqüent
- Els practicants presenten baix interès per la competició oficial
- Èxits esportius nacionals i internacionals per sota de l'esperable
- L'interès de la població per esdeveniments esportius de vela és molt baix

L'oferta

- L'oferta no s'ajusta al mercat. Clar enfocament al producte enlloc de al "client"
- Posicionament dèbil entre els potencials
- És necessària una alta inversió per l'entrada
- Esdeveniment "esportiu" / regates amb costos alts
- Esdeveniments esportius massa enfocats a la balissa



- Introducció al Pla Estratègic: objectius del document
- La vela a Catalunya: definició i diagnòstic
- **Missió i objectius de la Federació**
- Pla d'actuació

MISSIÓ I OBJECTIUS DE LA FEDERACIÓ

Tres elements fonamentals de la missió de la Federació

1

Foment i promoció de la pràctica de la vela subsidiàriament

2

Èxits esportius

3

Representació del món de la nàutica a Catalunya

-
- Promoció de la pràctica de la vela fonamentalment a través dels clubs i directament en els aspectes on ells no arribin.
 - La millora de la pràctica de la vela i el creixement de practicants hauria de representar una millora del nivell i un increment dels èxits esportius.
 - La bona tasca de foment de la vela i clubs molt satisfets amb la federació hauria de posicionar la Federació al capdavant de la representació nàutica a Catalunya
-

VISIÓ DE LA FEDERACIÓ

Convertir la vela a Catalunya en un esport gaudit per més gent, de pràctica més freqüent i durant tota la vida...

... a clubs i espais motivats i preparats per engrescar i mantenir a la població en el gaudiment de la vela.

La missió de la Federació

Convertir la vela a Catalunya en un esport gaudit per més gent, de pràctica més freqüent i durant tota la vida...

... a clubs i espais motivats i preparats per engrescar i mantenir a la població en el gaudiment de la vela.

Els objectius

0 Millora de l'explotació de la FCV

1 Més penetració de la vela

5 Clubs més satisfets amb la FCV

2 Més navegació

3 Més participació esportiva

4 Més èxits esportius

Convertir la vela a Catalunya en un esport gaudit per més gent, de pràctica més freqüent i durant tota la vida...

1

Més penetració a la vela:

- Més practicants de vela
- Més alumnes de vela
- Més llicències federatives
- Menys abandonament d'adolescents

2

Més navegació:

- Més freqüència de pràctica
- Permanència a la vela més anys

3

Més participació esportiva:

- Més esportistes a totes les regates.
- Més seguiments dels esdeveniments per aficionats

4

Més èxits esportius:

- Més podis catalans a competicions nacionals i internacionals.
- Més esportistes olímpics

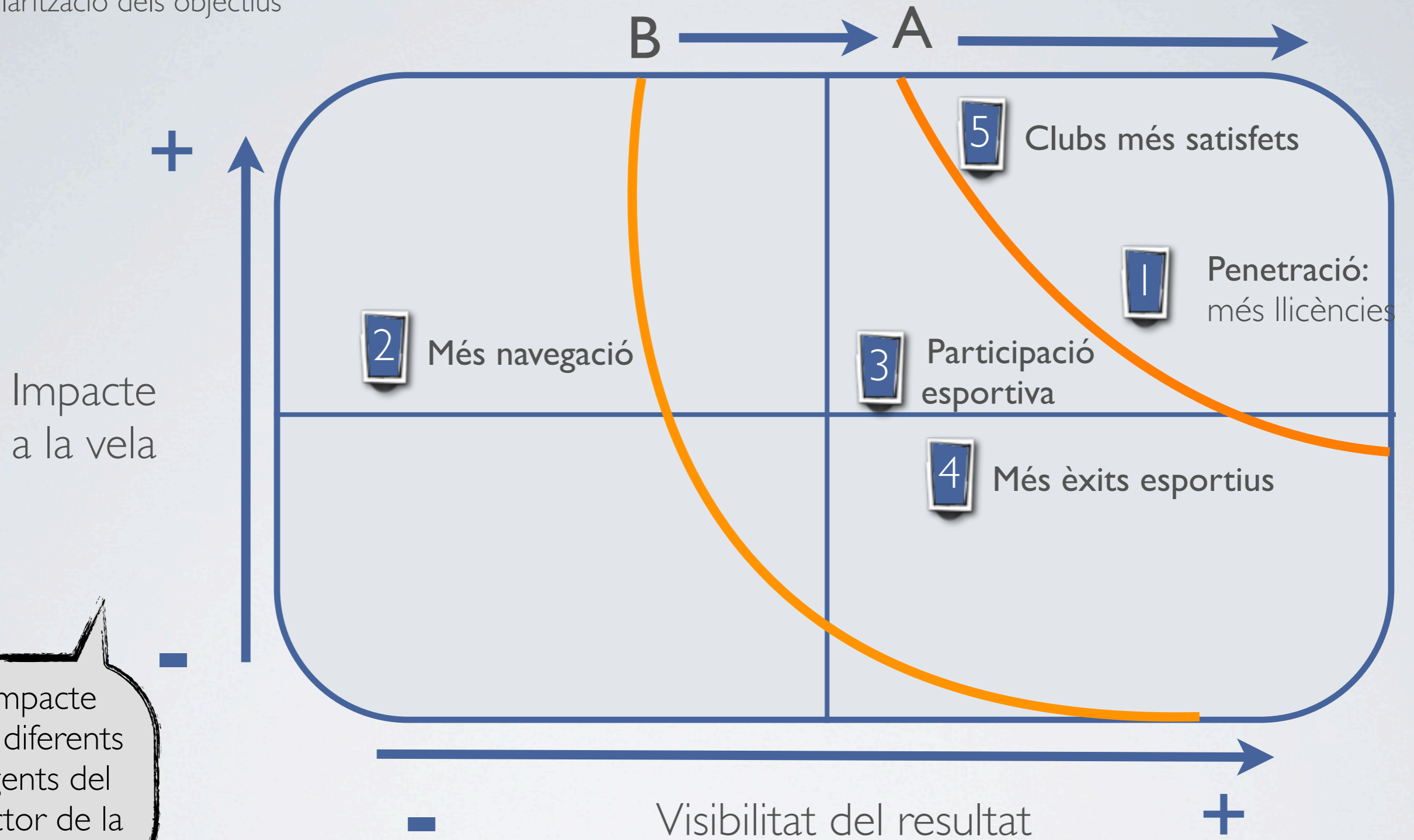
... a clubs i espais motivats i preparats per engrescar i mantenir a la població en el gaudiment de la vela.

5

Clubs més satisfets amb la FCV

- Més recursos obtinguts de la Federació.
- Creixent grau de compliment per part dels clubs dels objectius corresponents per cadascun de penetració i més participació esportiva.
- Millora dels drets d'exploració.

MISSIÓ I OBJECTIUS DE LA FEDERACIÓ
Popularització dels objectius



Impacte als diferents agents del sector de la vela

Existència de resultats de caràcter públic



MISSIÓ I OBJECTIUS DE LA FEDERACIÓ

Els objectius i resultats a obtenir

CATEGORIA	OBJECTIU	PARÀMETRE	RESULTAT OBJECTIU
A	EXPLOT: millora de l'explotació	Marge d'explotació	A definir segons revisió dels comptes
A	CLUBS: més recursos pel compliment d'objectius de promoció de vela	% de compliment objectius clubs	70% clubs en 3 anys
A	CLUBS: millora de drets	Millores / nous drets	Millora 1 dret explotació / any
A	PENETRACIÓ: llicències	Número de llicències	5.000 noves llicències
A	PENETRACIÓ: % penetració	% penetració (1,77%)	Creixement del 50%
B	ÈXITS: més èxits esportius	Podis catalans	30 nacionals
B	ESPORT: participació regates	% federats en regates oficials (35%)	40% en any 3
B	PENETRACIÓ: més alumnes	Nombre d'alumnes	10% anual
C	ESPORT: més seguiment esdeveniments esportius	Tràfic a la web i audiència TV/diaris	20.000 visites i 4% audiència a TV
C	ÈXITS: més esportistes preolímpics	Número d'esportistes	10 a 2016



- Introducció al Pla Estratègic: objectius del document
- La vela a Catalunya: definició i diagnòstic
- Missió i objectius de la Federació
- **Pla d'actuació**

ESTRATÈGIA DE LA FEDERACIÓ ...

Popularització del gaudiment de la vela a Clubs engrescats

MILLORA EXPLOTACIÓ

- Millora d'ingressos
- Contenció de costos

POPULARITZACIÓ

- Més alumnes
- Més penetració
- Més llicències
- Més participació esportiva

CLUBS ENGRESCATS

- Més ajuda/recursos en activitats
- Més drets

... EN TRES ETAPES / ANYS

1r any

“HISSADA DE LA VELA” I QUICK WINS

- Arrencar l'explotació del BISC.
- Preparació de la Federació per afrontar el repte del pla estratègic.
- Llançament d'accions de resultat visible i ràpid.
- Arrencar el pla d'accions a mig-llarg termini

2n any

“A TOTA VELA”

- Pla d'accions de mig i llarg termini a “tota vela”.
- Primers resultats d'accions de mig i llarg termini.

3r any

“HISSADA DE LA VELA” I QUICK WINS

- Correcció / desenvolupament d'accions en curs per maximització de resultats

ESTRATÈGIA DE LA FEDERACIÓ...

...PRIMERA ETAPA

1r any

MACRO-OBJECTIUS

MILLORA EXPLOTACIÓ

POPULARITZACIÓ

CLUBS ENGRESCATS

“HISSADA DE LA VELA” I QUICK WINS

POSAR A PUNT

QUICK WINS

- Millora ingressos actuals: plans comercials (BISC/CMV/Llicències/Sponsoring)
- Aliances estratègiques gestió centres
- Anàlisi costos

- Organització enfocada a mercat / vendes
- Infraestructures mínimes de comunicació

• Captació d'informació per gestió

• Estructura de gestió / seguiment clubs

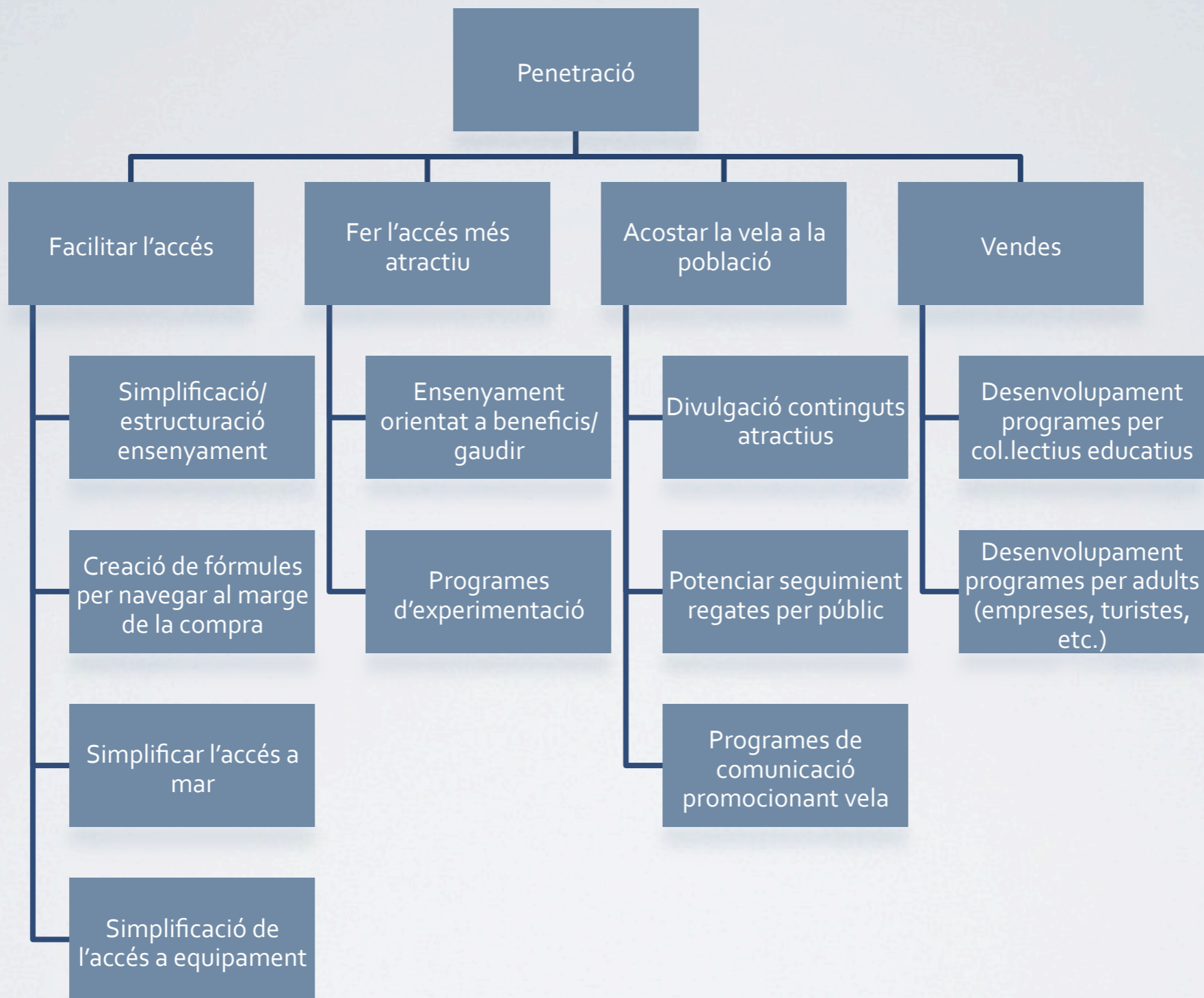
- Millora ingressos actuals: plans comercials (BISC/CMV/Llicències/Sponsoring)
- Reducció de costos

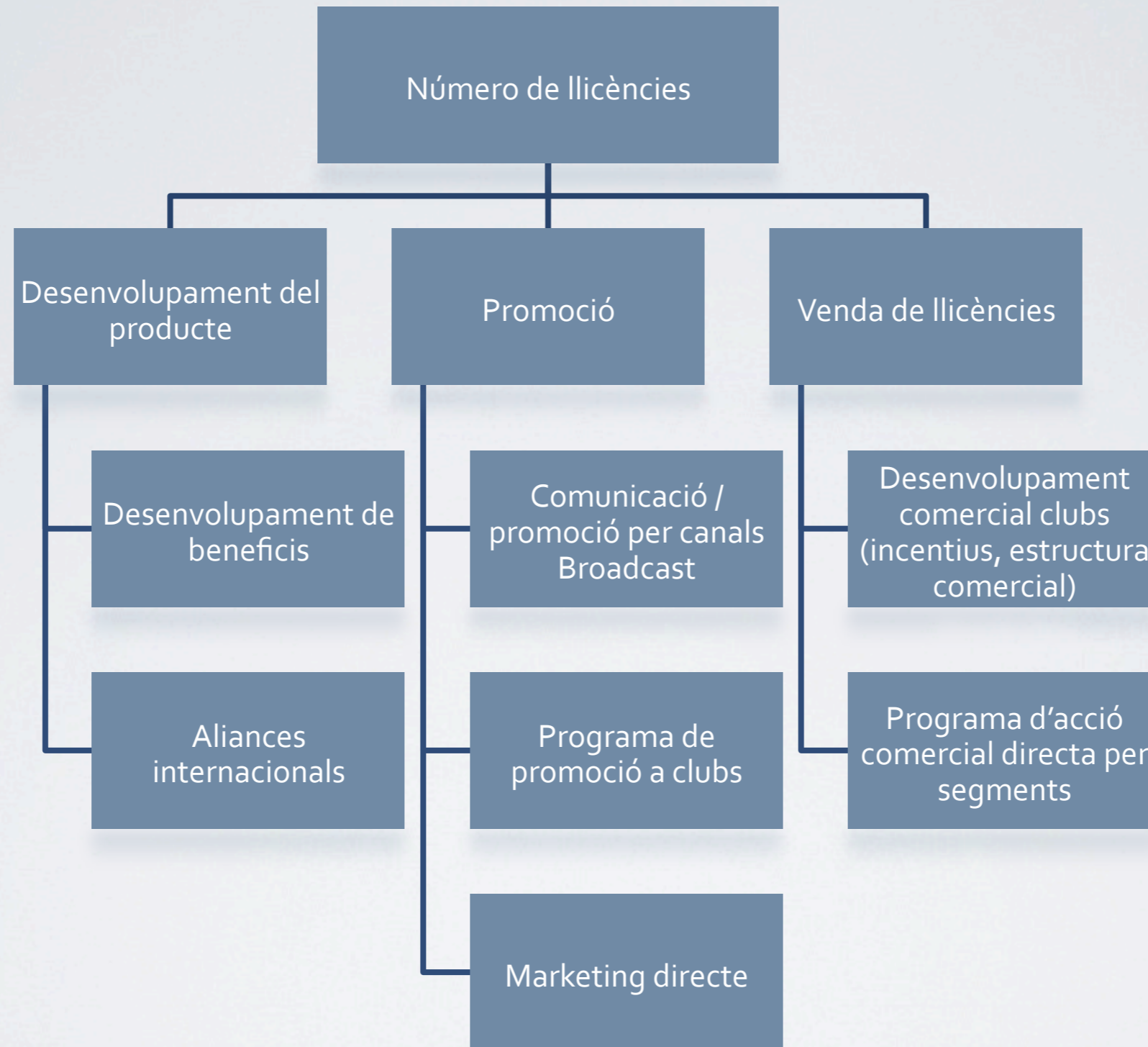
• Accés fàcil/attractiu: comunicació i bases de nou mètode

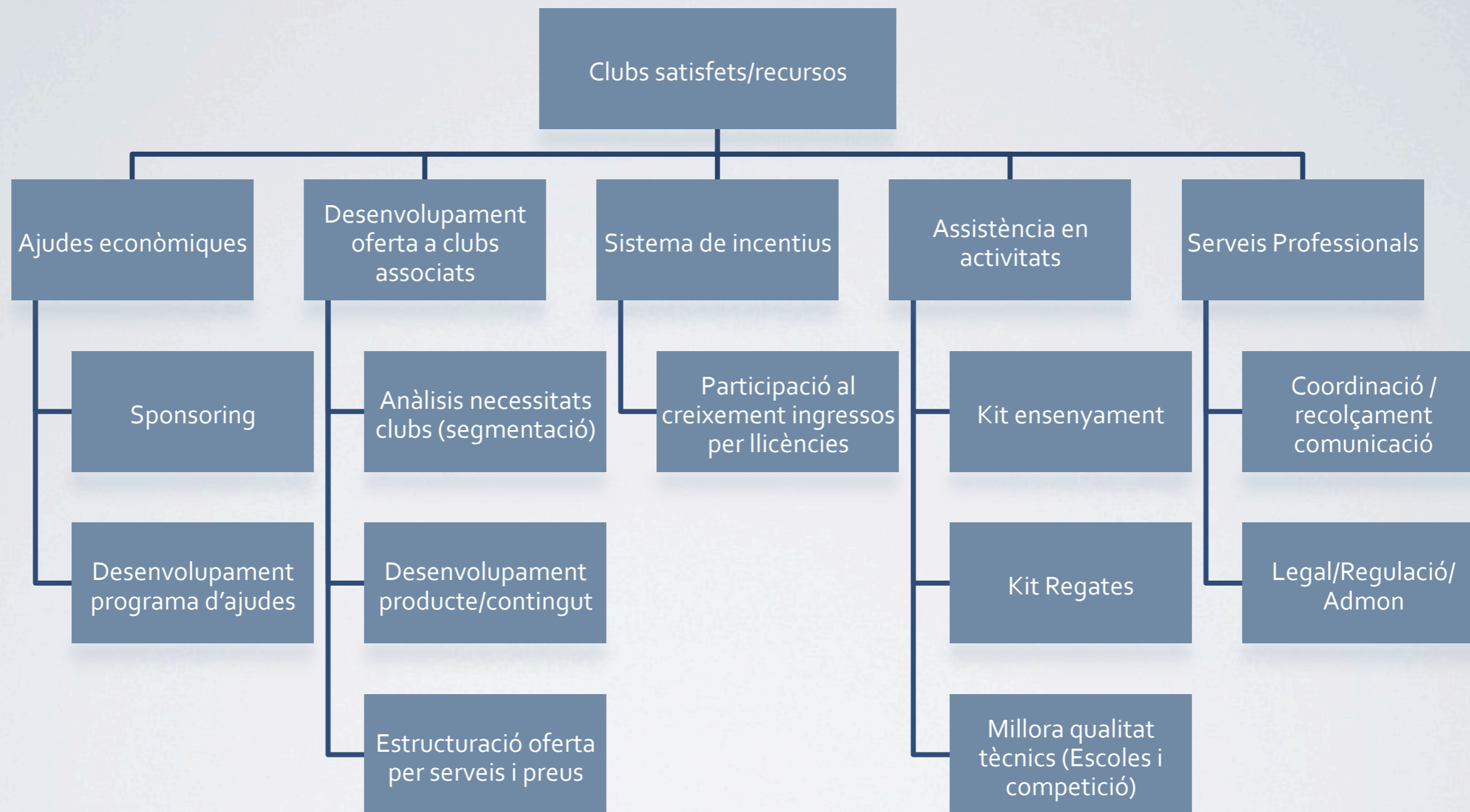
- Promoció de la vela: comunicació
- Llicències: preparació nous continguts
- Participació esportiva: comunicació i preparació nous formats
- Pla comercial de nous productes i serveis.

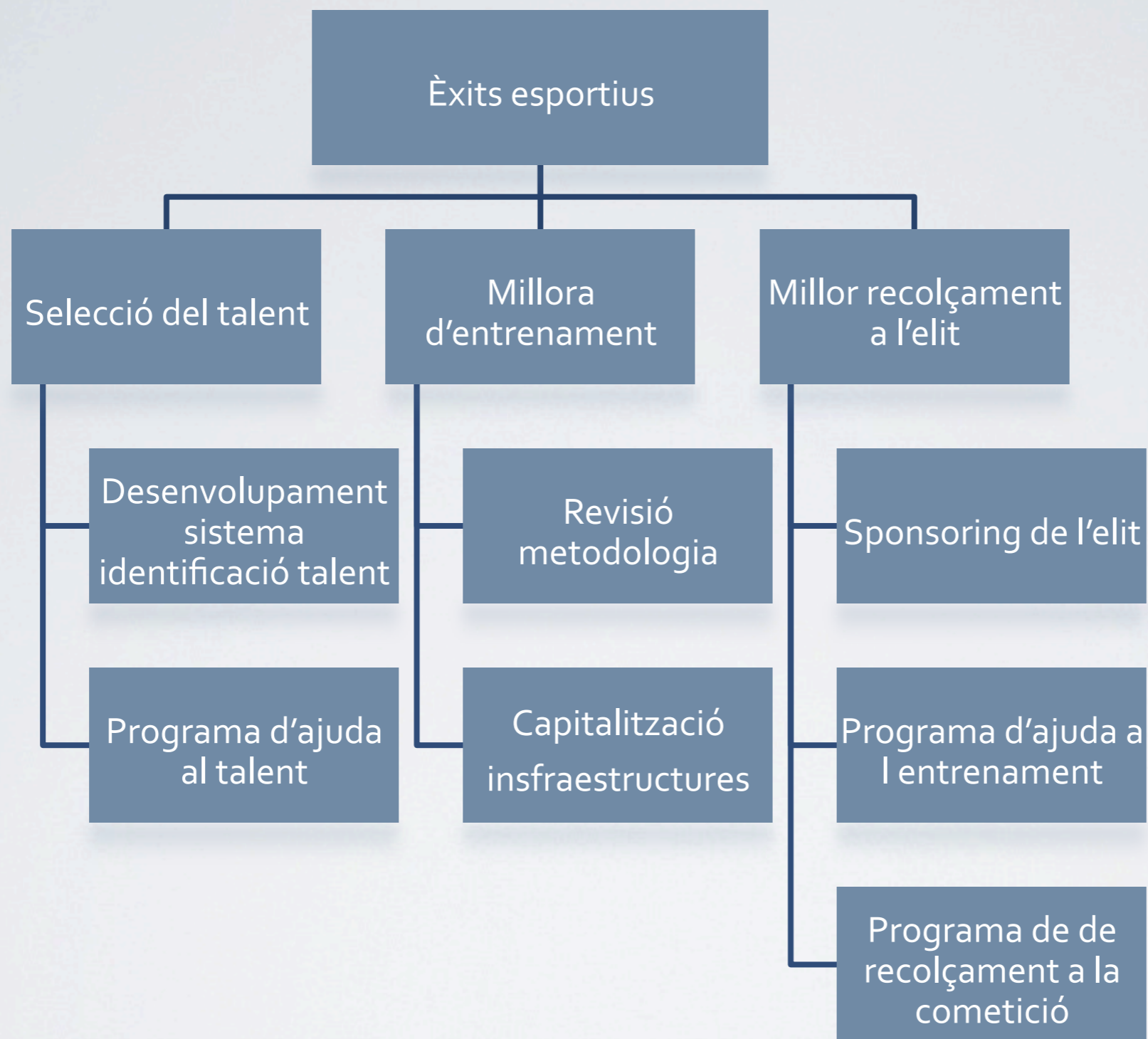
- Ajudes/serveis: ajuda en promoció llicències / escoles / competicions
- Bases del “Kit regates”











1r any

2n any

3r any

“Hissada de vela” “A tota vela” “Maximització de resultats”

MILLORA EXPLOTACIÓ

- Racionalització de costos
- Millora ingressos actuals
 - Llicències/Sponsoring
 - Clients CMV/BISC

POPULARITZACIÓ

- Organització
- Coneixement
- Infraestructures
- Accés fàcil i atractiu
- Promoció de la vela
- Desenvolupament llicències
- Més participació esportiva
- Pla comercial nous P&S
 - Esport/Oci
 - Participació esportiva

CLUBS ENGRESCATS

- Organització gestió clubs
- Eines de gestió clubs
- Sistema d'objectius/incentius
- Programa d'ajudes/serveis



PLA D'ACTUACIÓ

Etapa I: "Hissada de la vela" - Posar a punt

ESTRATÈGIA	OBJECTIU	LINEA D'ACCIÓ-ACCIONS
MILLORA EXPLOTACIÓ	Contenció de costos	Anàlisi costos lligats a "projecte"
		Anàlisi oportunitats millora costos
	Millora d'ingressos	Pla comercial "competició" de BISC
		Pla comercial "Esport/Oci" de BISC
		Pla comercial de CMV a escoles
	POPULARITZACIÓ	Organització enfocada a mercat
Disseny comptes de resultats per unitats / segments		
Infraestructures mínimes adequades		Llançament nova web Vela.cat
		Sistema d'informació per tractament de dades de gestió (interna, de mercat i clubs)
Coneixement		Estudi de mercat a potencials i navegants
		Estructura de recolecció / distribució de dades / informació de / per clubs
POPULARITZACIÓ / CLUBS ENGRESCATS	Estructura de gestió de clubs bàsica	Organització d'equip de suport als clubs
		Disseny pla objectius / incentius per clubs

EXEMPLES D'ACCIONS CONCRETES

Base de dades de Clubs complerta

Primera segmentació de Clubs

Processos de *help desk* a clubs definit (anàlisi de trucades, "one stop shoppings")

Posada en marxa de la primera part del ERP-FCV que a més tingui connexió amb la web per visibilitat / utilització dels clubs

Revisió plans de negoci BISC / CMV

Preparar el primer pack de presentació del portfolio de P&S del grup FCV, de Vela.cat: BISC, CMV, Clubs i altres bases gestionades

Definir equip de treball sponsoring, primer comercial de sponsoring

Aconseguir el primer contracte de sponsoring

PLA D'ACTUACIÓ

Etapa I: "Hissada de la vela" - Quick wins

ESTRATÈGIA	OBJECTIU	LINEA D'ACCIÓ-ACCIONS
MILLORA EXPLOTACIÓ	Millora d'ingressos	Identificació aliances estratègiques
		Venda de "instal.lacions" BISC
		Venda de cursos CMV
		Venda de Sponsoring BISC & CMV
		Venda Sponsoring Competicions
POPULARITZACIÓ	Accés fàcil i atractiu	Desenvolupament i venda de primer programa "simplificat" al CMV
	Promoció de la vela	Desenvolupament materials publicitaris atractius bàsics per segment
		Promoció del CMV i BISC a públic Barcelona i turistes
Més participació esportiva	Llançament de primeres modificacions en format de regata	
CLUBS SATISFETS	Programa d'ajudes i serveis	Identificació interlocutor/help desk dels clubs a la Federació
		Suport/lideratge en la comunicació de llicències
		Suport/lideratge en la comunicació / promoció de competicions

Federació Catalana de Vela
www.vela.cat



Moltes gràcies!