

0. INTRODUCCIÓN

La empresa trata de ofrecer un servicio de dinamización y preparación física a equipos deportivos durante las temporadas pero, sobre todo, durante las pretemporadas. Nuestro producto tiene el fin de mejorar equipos deportivos tanto física como dinámicamente. Para ello haremos varias dinámicas y planes de trabajo físico dependiendo del equipo con el que trabajemos. Puede ser de gran utilidad para equipos nuevos o con una temporada anterior mala, tanto a nivel de relaciones como de rendimiento, aunque puede servir para cualquier tipo de equipo.



Nuestro producto tiene el fin de mejorar equipos deportivos tanto física como dinámicamente. Para ello haremos varias dinámicas y planes de trabajo físico dependiendo del equipo con el que trabajemos. Puede ser de gran utilidad para equipos nuevos o con una temporada anterior mala, tanto a nivel de relaciones como de rendimiento, aunque puede servir para cualquier tipo de equipo.

Nuestra principal ventaja es que nosotros no solo ofrecemos preparación física, sino que también mejoramos las relaciones personales. Trabajamos con equipos, no con personas de manera individual, y conseguimos que un equipo de gente prácticamente desconocida se convierta en una “kuadrilla” que rinde en el terreno de juego. Somos personal muy cercano así que eso también ayuda a generar confianza en los clientes, por lo que hacemos todo más fácil.

Nuestra clientela van a ser clubes deportivos donde la edad se va a mover entre los 16 y los 40 años. Por otro lado, no nos vamos a centrar solo en los clubes con equipos masculinos, sino que también vamos a hacer hincapié en los equipos femeninos

En el caso de nuestra empresa, no tenemos competidores que hagan lo mismo que nosotros así que estos son los que más pueden hacernos competencia.

- Los entrenadores que tienen los clubes deportivos es lo que más nos puede afectar, por eso no solo nos centramos en la preparación física sino que también hacemos hincapié en la mejora del clima grupal.
- Empresas de fitness y wellness: Empresas de fitness más amplias que ofrecen una variedad de servicios, como gimnasios y estudios de yoga, podrían ser competidores indirectos si los clientes consideran otras opciones además de los entrenamientos personales.
- Otros proveedores de entrenamientos personales: Competidores directos incluirán otros entrenadores personales o empresas de entrenamiento personal que ofrecen servicios similares en los mismos clubes deportivos o en ubicaciones cercanas.

Fases del proceso productivo.

Realmente no ofrecemos un producto físico sino que ofrecemos un servicio, aun así esto también conlleva un proceso de preparación que tendrá 4 pasos en concreto:

Una vez nos han contactado nuestra primera acción será ver el nivel y punto en el que está nuestro cliente haciéndoles una serie de pruebas. Estas pruebas serán diferentes dependiendo el cliente ya que el cliente puede practicar cualquier tipo de deporte. Tendremos diferentes tipos de pruebas como cardiovasculares o musculares.

Tenemos diferentes tipos de pruebas físicas totalmente adaptables a los usuarios que nos han contratado, dependiendo lo que nos pida las pruebas irán más enfocadas a la mejora muscular o la cardiovascular pero siempre realizaremos de los dos tipos. Hay que añadir que no solo trabajaremos estos dos aspectos sino que mediante estos ejercicios veremos también la coordinación y flexibilidad. En las siguientes pruebas pondré un ejemplo de la valoración en cuanto a resultados.