

PREMESSA



Il metodo di Padel Travel Consulting ha l'obiettivo di supportare il
committente in tutte le fasi del progetto attraverso

Consulenza fase Start-Up

Intermediazione prodotti/servizi

Consulenza Day by Day



CONSULENZA FASE START-UP

IL PROGETTO



Per potervi offrire il miglior supporto possibile desideriamo conoscere la genesi del vostro Progetto partendo dalle fondamenta per costruire insieme un piano sostenibile e coerente con le aspettative.

La fase di brainstorming prende in esame:

-
- Considerazioni sul Modello di Business da adottare
- Target di riferimento
- Punti di forza / debolezza (SWAT)
- Perimetro e Orizzonti
- Scenari Futuri
- Considerazioni

ANALISI DEL CONTESTO



Indagine analitica del padel e della popolazione nella regione e provincia di riferimento con dati a supporto:



- N. Circoli regione/provincia con riferimento percentuale sul totale nazionale
- N. Campi regione/provincia con riferimento percentuale sul totale nazionale
- N. Abitanti regione/provincia
- Suddivisione popolazione regione/provincia di riferimento per fasce d'età e sesso
- Suddivisione circoli in indoor e outdoor
- N. Campi e suddivisione indoor/outdoor per ciascuna provincia della regione oggetto di studio
- Focus su strutture con almeno 3 campi regione/provincia
- Incrocio n. Strutture vs. n. Appassionati

SCELTA LOCATION



Definizione dei parametri indispensabili per una corretta scelta della location

- Analisi urbanistica della zona
- Distanza e tempo medio di percorrenza da principali nodi autostradali primari e secondari
- Plessi scolastici e relativa distanza
- Aziende e relativa distanza
- Collegamento e tempo medio di percorrenza con mezzi di trasporto pubblico
- Pedonabilità e identificazione luoghi di interesse in prossimità
- Pro e contro di Affitto / Acquisto / Rent to buy
- Disposizione dei campi e dei servizi complementari (se l'area non è ancora identificata disposizione ideale)
- Servizi e Forniture: indicazioni utili
- Altre considerazioni

Se indoor:

- Pro e contro capannone / copertura
- Valutazione relativa all'altezza massima disponibile
- Analisi della metratura disponibile
- Analisi della morfologia del capannone / terreno
- Valutazione dello stato di conservazione dello stabile
- Considerazioni relative a bar, club house, spagliatoi e servizi extra

ANALISI DEI COMPETITOR



Analisi dei potenziali competitor presenti nella provincia di riferimento.

1. Mappatura dei competitor presenti nella provincia di riferimento mediante individuazione e posizionamento su mappa
2. Stesura profilo di ciascun competitor con info a supporto:
 - N. Campi
 - Indoor/outdoor
 - In caso di indoor indicazione della soluzione adottata dal club (capannone o copertura)
 - Indicazione della tipologia di campi (standard o panoramici)
 - Analisi servizi della location (riscaldamento, bar, club house, palestra, piscina)
 - Analisi utilizzo dei social da parte del club (monitoraggio reti sociali, n. followers)
 - Analisi sito web del club
 - Valutazione dello staff tecnico
 - Analisi degli orari di apertura
 - Analisi delle tariffe campi
 - Valutazione di strategie di fidelizzazione (socio/no-socio)
 - Analisi creazione eventi
 - Analisi punti di forza / debolezza

ANALISI LICENZE E PERMESSI PER INIZIO ATTIVITÀ



Definizione dell'iter procedurale necessario per l'avvio dell'attività con relativa indicazione delle figure professionali da coinvolgere nel progetto.

L'analisi prenderà in considerazione:

- Iter da seguire per l'avvio dell'attività
- Individuazione figure professionali da coinvolgere nel progetto
- Esempi di Progetti Tecnici relativi a Circoli già operativi
- Progetto tecnico (servizio extra su richiesta)

REDAZIONE PIANO COSTI/RICAVI PREVISIONALE



Stesura di un piano costi/ricavi previsionale con un calcolo di ammortamento suddiviso in 5 esercizi.

L'analisi prende in considerazione i costi legati all'investimento iniziale, le voci previsionali di ricavo oltre ad oneri finanziari (in base alle info in possesso), imposte e quote di ammortamento (in caso di prima analisi si ammortizzerà l'intero investimento su un arco temporale di 5 anni).

Il piano ha l'obiettivo di identificare:

- Importo necessario per avviare il club
- Costi connessi all'inizio dell'attività
- Elementi ammortizzabili
- Opportunità di ottimizzazione costi
- Stima di crescita % per ciascuno dei servizi da un esercizio all'altro
- Criteri per l'individuazione delle diverse fonti di ingresso

AZIONI DI MARKETING



Stesura di un piano di marketing con la definizione di azioni mirate allo sviluppo del club e al raggiungimento del target.

L'analisi verterà sulla definizione di:

- Politica prezzi e scontistiche
- Approccio e gestione del club
- Coinvolgimento dei soci
- Coinvolgimento della comunità locale
- Strategie commerciali “di riempimento”
- Tornei e Format di competizione quotidiani
- Servizi Extra integrabili
- Partnership & Eventi
- Comunicazione social
- Digitalizzazione dei processi
- Sponsorizzazioni

ANALISI COSTITUZIONE SOCIETÀ E SCELTA AFFILIAZIONE



Affiancamento del cliente nella comprensione delle diverse soluzioni di società sportive e dei loro pro e contro sia dal punto di vista fiscale che di gestione.

L'analisi prenderà in considerazione:

- Differenze tra ASD e SSD
- Agevolazioni fiscali
- Rapporto con il CONI
- Miti da sfatare

Affiancamento del cliente nella comprensione delle diverse forme di affiliazione possibili per un centro sportivo

L'analisi prenderà in considerazione:

- Normativa relativa all'affiliazione
- Differenze tra Ente di Promozione Sportiva e Federazione. Pro e contro.
- Iter di affiliazione
- Costi di affiliazione

SCELTA DEL CAMPO



Definizione delle linee guida indispensabili per la scelta della tipologia di campo più consona al contesto di riferimento e alle esigenze del committente.

L'analisi prende in considerazione:

- Scelta modello
- Scelta spessore vetri
- Scelta tipologia di tappeto
- Scelta colore del tappeto
- Scelta tipologia di illuminazione
- Elementi di personalizzazione della struttura
- Info relative a manutenzione ordinaria (tipologia di sabbia e quantità necessaria, lavaggio, ecc...)
- Info relative a manutenzione straordinaria (sostituzione vetri, tappeto, fari, ecc...)



INTERMEDIAZIONE PRODOTTI/SERVIZI

INTERMEDIAZIONE CAMPI



La parte di consulenza relativa alla scelta del campo fornisce al committente tutte le competenze necessarie per acquistare con assoluta consapevolezza.

In alternativa, Padel Travel Consulting supporta direttamente l'imprenditore/i nel processo d'acquisto.

Una volta identificato insieme il modello/i di campi più consoni alle preferenze ed esigenze del cliente, Padel Travel Consulting presenta al committente almeno 4 distinte quotazioni di produttori di comprovata fiducia e credibilità internazionale.

Vantaggi del supporto di Padel Travel Consulting:

- Super partes: NON siamo venditori di campi. La nostra posizione ci permette di valutare in maniera imparziale le differenti opzioni per aiutare il cliente a fare la scelta migliore
- Network: vantiamo un rapporto diretto con tutti i principali produttori di campi del mondo
- Esperienza: i nostri tecnici e giocatori hanno testato personalmente tutti i differenti campi di gioco
- Conoscenza: conosciamo nel dettaglio le caratteristiche di ciascun campo di gioco, dalla zincatura al colore, dai vetri al tappeto e vi spieghiamo, in maniera oggettiva, pro e contro di ciascuno
- Supervisione: una volta identificato il produttore, ci assicuriamo che tutto il processo, dalla produzione fino all'installazione avvenga nella maniera più efficiente e rapida possibile
- Il costo del servizio di intermediazione sarà commisurato al valore strategico e alla mole del lavoro svolto.



CONSULENZA DAY BY DAY

CONSULENZA DAY BY DAY



Padel Travel Consulting, come conseguenza naturale della sua consulenza in fase di start-up, offre a tutti i propri clienti un supporto costante nella gestione ordinaria. Una consulenza day by day che ingloba tutti i servizi di cui il Circolo ha bisogno e molto di piú:



Recruiting Gestore Circolo

identikit della figura professionale; check-list delle skill richieste; supporto nella selezione, anche attraverso i canali ufficiali Linkedin, Fb, Ig.



Formazione Gestore Circolo

formazione e affiancamento del Responsabile della Gestione. Condivisione di strategie e metodo



Supervisione/Coordinamento Circolo

linee guida per una gestione del quotidiano che curi ogni minimo dettaglio (dai mini abbonamenti alle fasce mattutine, dalla manutenzione al rapporto con la clientela) + una riunione al mese per confronto, aggiornamento ed eventuali interventi



Recruiting Istruttore/i

identikit della figura professionale, check-list delle skill tecniche ed empatiche, supporto nella selezione



CONSULENZA DAY BY DAY



Formazione Istruttore/i

Tre giorni di Formazione per n.1 Istruttore del Circolo presso l'Accademia di Padel Travel Costa del Sol a Malaga. Prevede 10 ore dedicate all'Apprendimento dei concetti chiave del ruolo di Maestro tenute dal Direttore Tecnico Sergio Beracierto. Il servizio comprende 3 notti in Hotel 3* fronte mare.

Direzione/Coordinamento Tecnico

Supervisione dell'Area Tecnica; supporto nell'organizzazione dei corsi per età e livelli; condivisione di materiale tecnico tattico (esercizi, allenamenti, ...) con gli istruttori; supporto nella creazione di format di competizione quotidiana e tornei

Padel Travel Costa del Sol

Sconto del 10% per i soci su qualsiasi Esperienza di Padel targata PTCS, riferimento internazionale per tutti gli appassionati e addetti ai lavori. Sconto valido per tutta la durata del contratto tra il Circolo e PTCS.

Inoltre, per ogni Esperienza fruita da un socio presso PTCS, il Circolo matura il seguente credito:

il socio acquista un'Esperienza del valore $< €599 = 10€$

il socio acquista un'Esperienza del valore $> €600 \times < €999 = 25€$

il socio acquista un'Esperienza del valore $> €999 = 50€$

a sua volta, spendibile su qualsiasi Esperienza PTCS

CONSULENZA DAY BY DAY



Clinic / Esibizioni / Master de Padel

Sconto del 10% su qualsiasi Clinic /Esibizione / Master de Padel presso la Sede del Circolo, rivolta ai soci e istruttori del circolo, con la partecipazione dei “mostri sacri” spagnoli.

Sconto valido per tutta la durata del contratto tra il Circolo e PTCS.Racchette / Accessori

Racchette / Accessori

Sconto del 10% su prodotti e accessori funzionali e indispensabili al gioco del Padel. Racchette, Materiale Tecnico, palline, grip, etc. Sconto valido per tutta la durata del contratto tra il Circolo e PTCS.

App di Gestione

Sconto del 15% sull'App ufficiale della Federazione Española de Padel.

CRM, gestione prenotazioni, organizzazione dei corsi, flusso di cassa, redditività del circolo, iscrizione ed organizzazione tornei con risultati in real time ed il più grande ranking amatoriale del mondo con oltre 220.000 utenti attivi in 16 Paesi.

Sconto valido per tutta la durata del contratto tra il Circolo e PTCS.

Gift Card PTCS

Sconto del 10% su Gift Card del taglio di €100/200/300/500 spendibili su qualsiasi Esperienza di Padel targata PTCS e rivendibili ai propri clienti a prezzo pieno.

*i servizi oggetto della consulenza day by day si intendono IVA esclusa

**la fattura estera viene emessa senza IVA

***il servizio di consulenza day by day prevede una durata annuale, rinnovabile

PREVENTIVO

1-3 CAMPI

CONSULENZA
START-UP

3.000€

CONSULENZA
DAY BY DAY

300€/mese

INTERMEDIA
ZIONE CAMPI

Il costo del servizio di intermediazione sarà commisurato al valore strategico e alla mole del lavoro svolto.

4-6 CAMPI

5.000€

450€/mese

7 CAMPI +

8.000€

600€/mese