

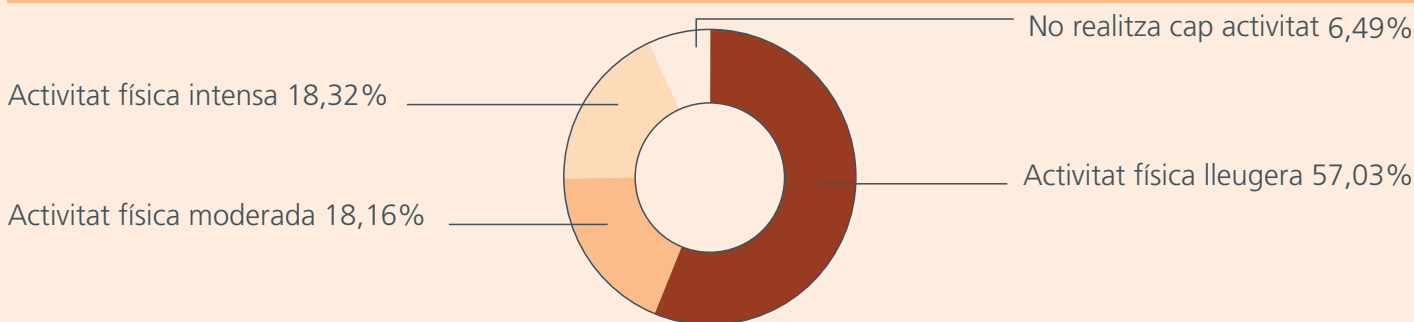
CONTEXT SECTORIAL

La societat espanyola està cada dia més preocupada per la salut i el benestar, cosa que implica un canvi d'hàbits, una tendència creixent que implica seguir una dieta sana i realitzar activitat física.

De forma paral·lela a esta idea ha pres una especial força la figura de l'entrenador personal. La tendència de la presència de l'entrenador personal està expandint-se, prenent cada vegada més força el desenvolupament d'activitats d'entrenament personal en grups reduïts, els quals redueixen el seu cost. Segons dades del DIRCE, el nombre d'empreses l'activitat econòmica principal de les quals és esportiva va arribar a 19.444 a començament de 2013.

Quasi la totalitat d'estes empreses, el 99,1%, es correspon amb activitats esportives, com per exemple la gestió d'instal·lacions i les activitats de clubs esportius o gimnasos. La Comunitat Valenciana es la quarta comunitat que concentra major nombre d'estes empreses: el 10,4% del total d'Espanya.

DISTRIBUCIÓ DE L'ACTIVITAT FÍSICA, POBLACIÓ DE 15 A 69 ANYS, COMUNITAT VALENCIANA, 2012 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Competència de gimnasos i centres esportius Descens del nivell de renda	Interés per l'esport com a mitjà per tal de preservar la salut i l'estètica Augment del temps lliure Saturació dels gimnasos i centres esportius de caràcter públic
FORTALESES	DEBILITATS
Qualitat i exclusivitat del servei Atenció personalitzada i flexibilitat horària Vocació esportiva de l'emprenedor Fidelitat de l'usuari a l'entrenador esportiu Relativa baixa inversió inicial	Escassa o nul·la formació empresarial Necessitat de formació continuada

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Pel que fa a la despesa de les llars vinculades a l'esport, durant l'any 2012 va arribar als 4,159,5 milions d'euros, xifra que suposa un descens interanual del 6,6% i que representa el 0,8% de la despesa total en béns i servicis realitzada per les llars. La despesa mitjana per llar en béns i servicis vinculats a l'esport va ser de 229,9 euros, mentre que la despesa mitjana per persona es va situar en 89,8 euros. La component més significativa de la despesa vinculada a l'esport correspon a servicis recreatius i esportius, amb un 76,1%. Així mateix, s'observa que a la Comunitat Valenciana la despesa mitjana per llar en este tipus de béns supera la mitjana estatal.

Durant 2010, el 14,5% de la població d'entre 15 i 75 anys realitza gimnàstica i una activitat dirigida guiada, concepte que engloba activitats com ara el Pilates o el ioga i que poden realitzar-se en un centre esportiu, a casa o en una piscina.

CLIENTS

Els clients dels entrenadors personals són, en major proporció, particulars, empreses o grups reduïts; els particulars són els que representen el major volum de vendes.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part dels entrenadors personals es localitza a la província de València (39,98%), seguida per la província d'Alacant (33,11%) i, en menor grau, a Castelló (26,91%).

El volum de facturació al que poden arribar els entrenadors personals dependrà de factors com ara el tipus de servei que oferisca, el nombre de clients i sessions que puga abastar i els preus que fixe per servei.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Entrenament personal	Entrenament en línia
	Entrenament a grups reduïts
	Programes de salut
	Teràpies conductuals en programes d'aprimament
	Programes de preparació esportiva
	Pla d'entrenament i Pla d'alimentació
	Cursos de formació

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE ENTRENADOR PERSONAL TIPUS

CNAE (2009)	93.19
SIC	79.91
IAE	9672
Condició jurídica	Autònom
Facturació anual	33.120 euros
Localització	Nuclis urbans
Personal i estructura organitzativa	1 emprenedor
Instal·lacions	Cap. L'entrenador personal es desplaça al lloc triat pel client: domicili, empresa, un centre esportiu o a l'aire lliure. També pot oferir els seus serveis a xicotetes instal·lacions
Clients	Particulars, grups reduïts o empreses
Ferramentes de promoció	Boca en boca, fullets, targetes de visita, pàgina web, bloc, xarxes socials, directoris comercials
Valor de l'immobilitzat/Inversió	14.850 euros
Import despeses anuals	28.814,15 euros
Resultat brut (%)	13%

RECOMANACIONS

Ofereix un tracte professional i personalitzat i fes sempre propostes a mida per poder aconseguir l'objectiu del client, tant en nombre com en durada de les sessions, a més d'una proposta econòmica, i realitza el seguiment adequat. Fidelitza els teus clients.

Estableix un horari flexible per poder adaptar-te a les necessitats del client.

És aconsellable que t'especialitzes en algun segment del mercat, com per exemple programes de salut per a empreses o per a la tercera edat, sessions de recuperació esportiva, programes d'aprimament, etc.

Pots buscar acords amb algunes associacions del teu nínxol de mercat, centres esportius, clíniques de fisioteràpia, etc. per tal de prestar els teus serveis a les seues instal·lacions.

Així mateix, es recomana establir acords de col·laboració amb persones que es dediquen a la dietètica i la nutrició.

Una important ferramenta de promoció és la web i la presència a les xarxes socials.

PÀGINES WEB D'INTERÉS

www.feepfy.com · www.cece.gva.es · www.csd.mec.es · www.anefead.com