

DIEZ RAZONES PARA CONTRATAR UNA EMPRESA CONSULTORA DE SERVICIOS DEPORTIVOS

Por: **Manel Valcarce**, licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, diplomado en Ciencias Empresariales, gerente del Consejo General de COLEF y CAFD, y socio fundador de Valgo Fitness & Sport Management

En tiempos de crisis es complicado que las empresas quieran escuchar que se tienen que gastar un poco más de dinero para progresar. Pero muchas veces este dinero invertido, que en un principio puede parecer un gasto imposible, es lo mejor que se puede hacer para que a corto o medio plazo nuestra organización se reactive, comience a funcionar o salga del estancamiento en el que se pueda ver inmersa. Para tal fin se encuentran en nuestro sector las empresas de gestión y consultoría deportiva.



Toda entidad o cliente necesita, sin saberlo con antelación, de la experiencia y servicios de una empresa de consultoría para llevar a cabo con éxito su negocio deportivo.

La gestión y consultoría deportiva es un servicio estratégico y operativo que prestan diferentes profesionales de áreas como el marketing, la comunicación, los recursos humanos, la planificación, la dirección técnica o la financiera, enfocado a gestionar y dar soluciones a una instalación deportiva, gimnasio, spa, hotel, empresa deportiva, club, federación o asociación. Los servicios pueden ser muy amplios, desde una gestión integral de una instalación en la que la consultoría gestiona todos los ámbitos de la misma, hasta servicios puntuales, como por ejemplo el desarrollo de una campaña de marketing.

Estas empresas están contempladas como un servicio profesional por medio del cual se proponen soluciones a los problemas identificados, con la intención de contribuir a lograr los objetivos de la organización. Cada uno de estos servicios forma parte de la gestión integral de la entidad, sin embargo deben ser específicos de acuerdo con cada especialidad profesional que los realiza. De esta forma puede abarcar las diferentes necesidades propias de cada organización.

¿Por qué contratarlas?

Se indican a continuación las 10 principales razones para contratar una empresa consultora de servicios deportivos:

- Las consultorías son un valor añadido que busca ayudar a los clientes a mejorar sus resultados. Una de las características más importantes que poseen es que disponen de objetividad para aportar una visión externa a la entidad, es decir, aspectos

Para contratar una empresa consultora se deben tener en cuenta tres cualidades básicas: experiencia, profesionalidad y compromiso.

Una vez en manos de ella, hay que confiar y dejar hacer



Esquema de los servicios estratégicos y operativos que prestan las empresas consultoras.

tos novedosos y sin interferencias de acciones pasadas.

- Ofrecen un desarrollo integral del plan de negocio para aquellas sociedades de nueva creación. Están muy indicadas para los emprendedores que deciden crear un negocio relacionado con el fitness y el deporte. En estas ocasiones el nuevo empresario suele tener dificultades con el desarrollo del plan de empresa que hay que realizar. Las consultoras ofrecen su asesoramiento en todos los ámbitos (*Sport Consulting*), por lo que el negocio se podrá iniciar de forma estratégica y operativa sin problemas (*Sport Management*) y, probablemente, en menos tiempo si hay que hacerlo solo y sin ayuda.
- El marketing y una buena comunicación son muy importantes a la hora de aumentar clientes y fidelizarlos. En muchas ocasiones estas acciones son puntuales, normalmente porque se le quiere dar un nuevo impulso a la empresa. Por ello, resulta caro mantener en nómina a personas expertas en estos ámbitos que, en realidad, sólo tendrán que hacer el trabajo en ese momento. Una solución son las empresas de consultoría, se las contrata en una situación determinada y cuentan con profesionales

Decálogo de servicios de una consultora

- Objetividad y visión externa para ofrecer un valor añadido a la entidad
- Desarrollo integral del plan de negocio
- Acciones de marketing y comunicación
- Gestión de los recursos humanos y planes formativos
- Gestión de actividades y servicios que presta una entidad
- Conocimiento del mercado y de los proveedores ante opciones de compra
- Supervisión de las fases de análisis y desarrollo de mejoras en una entidad
- Asesoramiento legal y financiero
- Análisis de la situación de la gestión y de la rentabilidad del negocio
- Servicio de gestión de crisis

expertos en este tipo de tareas. En este apartado entran las campañas y eventos de promoción y captación, la gestión de las relaciones públicas, etc. Acciones orientadas a un incremento de los socios, las ventas y mejora de la fidelización, así como la reducción de las bajas de nuestros clientes.

- Uno de los mayores problemas de nuestro sector es la gestión del grupo humano que compone una organización. Encontrar a los trabajadores adecuados conlleva un gran esfuerzo al que se le suele dedicar mucho tiempo. Hay que decidir qué perfiles se requieren, poner anuncios o tantear a personas de las que se tienen referencias, luego hacer las entrevistas, seleccionar a esas personas, contratarlas y, además, realizar un plan de formación interno y de promoción. Las empresas consultoras y de servicios son expertas en estas acciones y ofre-

cen soluciones no sólo en la selección de personal, sino también en los planes formativos según las necesidades de las entidades y el mercado.

- Cuando se han logrado a los profesionales deseados, conviene gestionar todas las actividades que se realizarán y los servicios que se prestarán en un centro. A priori parece sencillo, pero no siempre es así. En muchas ocasiones las ideas iniciales que se tienen no son viables por muchas circunstancias, y hay que encontrar aquéllas que se adecuen a las demandas del mercado, del propio cliente y las que sean más rentables. Sin experiencia hay que usar la técnica de prueba-error, pero cuando se contrata una consultora es más sencillo por la experiencia y conocimientos de sus profesionales.
- No hay que olvidarse de los proveedores y la dificultad que implica encontrar la mejor opción de compra, que conforman una lista muy amplia. Desde los que proporcionan materiales de limpieza hasta los que nos suministran la maquinaria necesaria para que el negocio funcione. Hay que hacer un estudio detallado del mercado en el que nos movemos, comparar precios, servicios y prestaciones y, luego, comprobar que nos facilitan lo que ofrecen. La experiencia que aportan las consultoras en este aspecto es de gran valor, además del conocimiento sobre los proveedores y su funcionamiento.
- Las consultoras trabajan mediante un proceso de análisis con los puestos responsables de la organización y proporcionan herramientas y soluciones prácticas que ayudan a mejorar los problemas planteados. Tras un análisis inicial, se marcan objetivos y un plan de acción. El consultor será el encargado de supervisar todas las fases de desarrollo y proporciona *feedback* a los responsables de llevar a cabo los planes para obtener el éxito

La empresa consultora no toma decisiones, sino que asesora y propone una serie de acciones a ejecutar por parte del cliente en su negocio. Eso sí, con la confianza de que serán soluciones tan resolutivas como si actuara en su propia organización

propuesto. Lo fundamental es la colaboración entre el consultor y el cliente para lograr el resultado deseado.

- Otro de los servicios que ofrecen las empresas de gestión y consultoría deportiva es un adecuado asesoramiento legal y financiero. Todo responsable de un negocio de nuestro sector sabe de la importancia de cumplir con las normativas y reglamentos legales, además de contar con una tranquilidad a nivel financiero. Las consultoría, desde su perspectiva profesional y experiencia, aporta dicha tranquilidad y fiabilidad en estas dos áreas de vital importancia para toda organización.
- Para aquellas empresas que ya están en marcha y que se han estancado, o incluso que comienzan a notar caídas en sus ventas, las consultoras disponen de una asistencia de gran valor, y que corresponde al análisis de la situación de la gestión y la rentabilidad. Este análisis, que en ocasiones se realiza de forma integral, logra averiguar aquellos aspectos donde falla el negocio y, de esta forma, proponer acciones que lo puedan mejorar.
- Además de las anteriores funciones y razones, las consultorías disponen del servicio de gestión de crisis, que es uno de los más utilizados cuando la situación del negocio en ocasiones resulta insostenible. En estos casos se realizan reestructuraciones de forma profunda, acciones de gestión del cambio y, sobre todo, planes estratégicos para salir de estos escenarios delicados.

¿Qué aporta una consultora deportiva?

Una empresa de gestión y consultoría deportiva puede reactivar o poner en marcha negocios que, sin este valor añadido, estarían gastando mucho tiempo y energías en intentar dar con la solución. El gran aporte de estas empresas son ofrecer soluciones, reales y tangibles, que mejoran el rendimiento de los centros, en su totalidad o en alguna de sus áreas. Aún así, en gran medida, actualmente todavía se considera en nuestro sector que los servicios de una consultoría no son necesarios o son caros, que probablemente el cliente puede solucionarlos solo.



La consultoría no toma decisiones, sino que asesora y propone acciones que debe tomar el cliente.

Sin embargo, pensando en las diez razones que se describen, debe valorarse más el servicio de los profesionales externos que van a analizar una organización como si fuera la suya con el objetivo de ayudarla, mediante una metodología contrastada y con amplia experiencia. Eso sí, a la hora de contratar estos servicios, y a pesar de que la oferta es muy extensa, hay que asegurarse de que la consultora tenga claramente en su haber estas tres cualidades: experiencia, profesionalidad y compromiso. Sólo de esta forma un servicio puede llegar al éxito. Pero atención, confíe y deje hacer, teniendo en cuenta la independencia que supone disponer de una visión global desde fuera, sin presiones. La consultoría no toma decisiones, sino que asesora y propone acciones que debe tomar el cliente, pero con la confianza de que serán resolutivas.

Para más información:

Valgo Fitness & Sport Management

C/ Aníbal, 3. Local

28020 Madrid

Tel.: 902 012 571

www.valgo.es