

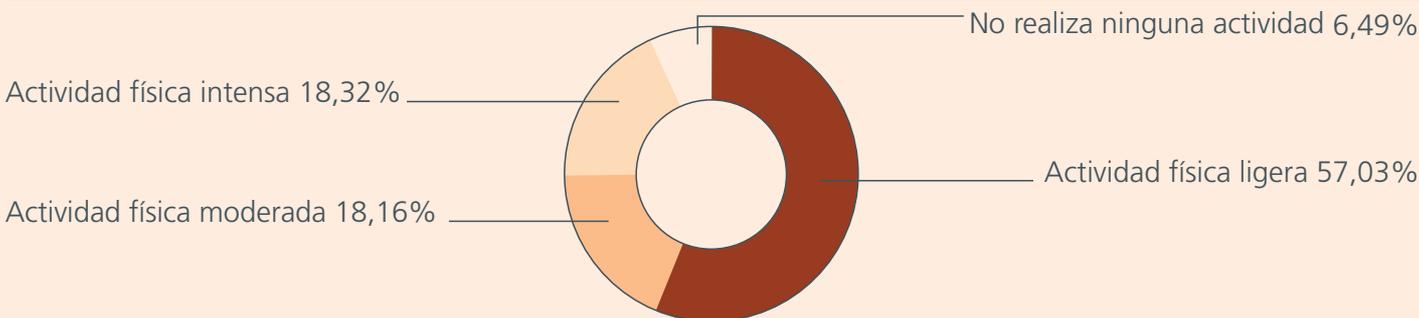
CONTEXTO SECTORIAL

La sociedad española cada vez se preocupa más por la salud y el bienestar, lo que implica un cambio de hábitos, una tendencia creciente que implica llevar una dieta sana y realizar actividad física.

Paralelo a esta idea de salud ha tomado una especial fuerza la figura del entrenador personal. La tendencia de la presencia del entrenador personal está en auge, tomando cada vez más fuerza el desarrollo de actividades de entrenamiento personal en grupos reducidos, los cuales reducen su coste. Según datos del DIRCE, el número de empresas cuya actividad económica principal es deportiva, ascendió a 19.444 a principios de 2013.

Casi la totalidad de estas empresas, el 99,1%, se corresponden con actividades deportivas tales como la gestión de instalaciones, las actividades de los clubs deportivos o de gimnasios. La Comunitat Valenciana es la cuarta comunidad autónoma que concentra mayor número de estas empresas, el 10,4% del total de España.

DISTRIBUCIÓN DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, POBLACIÓN DE 15 A 69 AÑOS, COMUNIDAD VALENCIANA, 2012 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Competencia de gimnasios y centros deportivos Descenso del nivel de renta 	<ul style="list-style-type: none"> Interés por el deporte como medio para preservar la salud y la estética Aumento del tiempo libre Saturación de los gimnasios y centros deportivos de carácter público
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Calidad y exclusividad del servicio Atención personalizada y flexibilidad horaria Vocación deportiva del emprendedor Fidelidad del usuario al entrenador deportivo Relativa baja inversión inicial 	<ul style="list-style-type: none"> Escasa o nula formación empresarial Requiere una formación continuada

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En 2012 el gasto vinculado al deporte fue de 4.159,5 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 6,6% y que representa el 0,8% del gasto total en bienes y servicios realizado por los hogares. El gasto medio por hogar fue de 229,9 euros, y el gasto medio por persona se situó en 89,8 euros. La componente más significativa corresponde a servicios recreativos y deportivos, un 76,1%. En la Comunitat Valenciana el gasto medio por hogar en este tipo de bienes es superior a la media estatal

En 2010, el 14,5 % de la población entre 15 y 75 años ha realizado gimnasia y actividad dirigida guiada, concepto que engloba distintas actividades como el pilates o el yoga, entre otras, y pudiendo realizarse en un centro deportivo, en casa o en una piscina.

CLIENTES

Los clientes de los entrenadores personales son, en mayor proporción, particulares, empresas o grupos reducidos, representando los particulares el mayor volumen de ventas.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los entrenadores personales se localizan en la provincia de Valencia (39,98%), seguida por la provincia de Alicante (33,11%) y, en menor medida, en Castellón (26,91%).

El volumen de facturación que pueden alcanzar el entrenador personal dependerá de factores como el tipo de servicio que preste, el número de clientes y sesiones que pueda alcanzar, así como de los precios que fije por servicio.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Entrenamiento personal	Entrenamiento online
	Entrenamiento a grupos reducidos
	Programas de salud
	Terapias conductuales en programas de adelgazamiento
	Programas de preparación deportiva
	Plan de entrenamiento y Plan de alimentación
	Cursos de formación

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE ENTRENADOR PERSONAL TIPO

CNAE (2009)	93.19
SIC	79.91
IAE	9672
Condición jurídica	Autónomo
Facturación anual	33.120 euros
Localización	Núcleos urbanos
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor
Instalaciones	Ninguna. El entrenador se desplaza al lugar elegido por el cliente: domicilio, empresa, centro deportivo o al aire libre
Clientes	Particulares, grupos reducidos o empresas
Herramientas promocionales	Boca-oído, folletos, tarjetas de visita, página web, blog, redes sociales, directorios comerciales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	14.850 euros
Importe gastos anuales	28.814,15 euros
Resultado bruto (%)	13%

RECOMENDACIONES

Ofrece un trato profesional y personalizado, haciendo propuestas a medida para conseguir el objetivo del cliente, tanto en número de sesiones, duración de las mismas y propuesta económica, y realiza el seguimiento adecuado. Fideliza a tus clientes.

Establece un horario flexible para poder adaptarte a las necesidades del cliente.

Es aconsejable que te especialices en algún segmento del mercado como en programas de salud para empresas o para la tercera edad, sesiones de recuperación deportiva, programas de adelgazamiento, etc.

Puedes buscar acuerdos con algunas asociaciones de tu nicho de mercado, centros deportivos, clínicas de fisioterapia, etc. para prestar tus servicios en sus instalaciones.

Asimismo, es recomendable que establezcas acuerdos de colaboración con personas que se dediquen a la dietética y nutrición.

Una importante herramienta de promoción es la web y la presencia en redes sociales.

ENLACES DE INTERÉS

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