

MODELO DE NEGOCIO PARA LA LIGA ANTIOQUEÑA DE TENIS (Héctor Monroy)



PONENCIA



DOBLES



PONENCIA



VI Video Congreso Nacional Gerencia del Deporte



Programa CIENCIAS DEL DEPORTE Y LA RECREACIÓN
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización GERENCIA DEL DEPORTE
informaciongigede@gmail.com



Especialización GERENCIA DEL DEPORTE



Negocios del Futuro

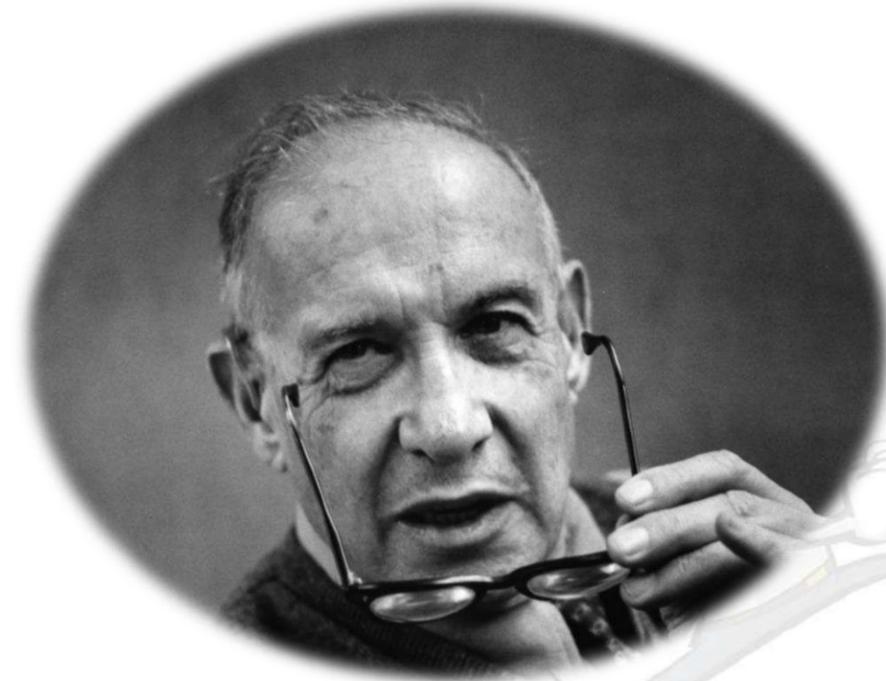


1. Ciencia y Tecnología

2. Salud

3. Estética

4. Entretenimiento



Peter Drucker
1986

PONENCIA



Sistema Deportivo en Colombia



Subsistema público

- COLDEPORTES
- INDEPORTES
- INDER

Subsistema privado

- COC (Comité Olímpico Col)
- FEDERACIONES
- LIGAS
- CLUBES



PONENCIA



VI Congreso Nacional
Gerencia del Deporte



Programa
**CIENCIAS DEL DEPORTE
Y LA RECREACIÓN**
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**
informaciongigede@gmail.com



Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**



Liga Antioqueña de Tenis de Campo 2019



Fundada en
1933
(86 años)

3 sedes
11 canchas

700 afiliados
semestrales
540 alumnos
160 practica

Selección Antioquia
Semillero Departamental
Competencia
Escuela Formación
deportiva

Masificación y
descentralización
118.000 alumnos sensibilizados
1.405 profesores capacitados
23 municipios

27
empleos
directos



PONENCIA



VI Congreso Nacional
Gerencia del Deporte



Programa
**CIENCIAS DEL DEPORTE
Y LA RECREACIÓN**
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**
informaciongigede@gmail.com



Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**



Dificultades LAT



Incertidumbre
en
administración
de escenarios



Volumen de
entrenamiento
insuficiente
para sus
deportistas



Dificultades
para crecer en
las actuales
sedes



Competir con
la gratuidad



PONENCIA





Cuál es el Modelo de Negocio adecuado para la operación de la Liga que le posibilite la sostenibilidad y el crecimiento ?

PONENCIA





Maestría en Administración
Universidad de Medellín

ASESOR : Profesor Juan Manuel Montes Hincapie

Texto Guía

“Generación de Modelos de Negocio”

Alexander Osterwalder (2010)

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. Osterwalder (2012).

PONENCIA



VI Congreso Nacional
Gerencia del Deporte



Programa
**CIENCIAS DEL DEPORTE
Y LA RECREACIÓN**
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**
informaciongigde@gmail.com



Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**



Diseño Metodológico



- Tipo de estudio mixto –exploratorio
- Método de observación
- Fuentes de información primarias-secundarias y observación participante

PONENCIA



Lienzo de modelos de negocio



Método Canvas

Segmentos del mercado

Propuestas de valor

Canales

Relaciones con los clientes

Fuentes de ingreso

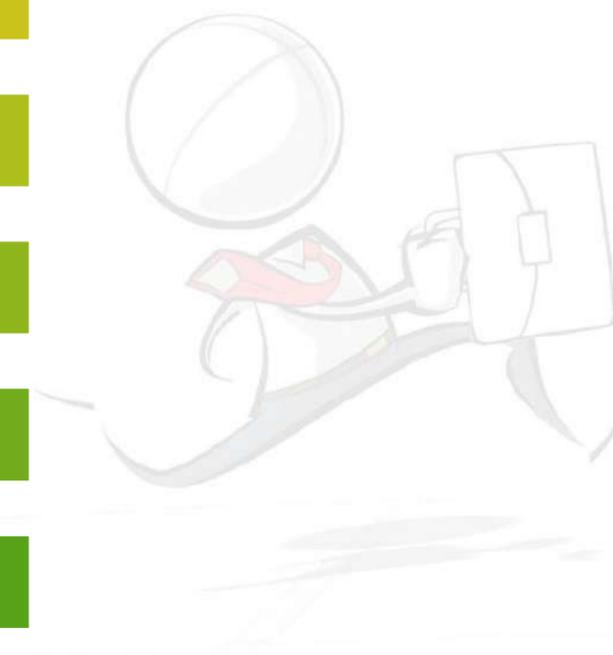
Recursos clave

Actividades clave

Asociaciones clave

Estructura de costos

PONENCIA



ENCUESTA

- 13 entidades que venden servicios deportivos (Tenis) en Colombia. Válidas 13 de 16 consultadas.

ENTREVISTA

- 3 Academias de Tenis en USA
- Club Profesional Fútbol Colombia
- Club de Patinaje en Antioquia

Aplicación del modelo Canvas en la información solicitada

PONENCIA



Análisis de Brechas



Entre LAT y modelos exitosos consultados



Debilidades identificadas en el modelo de negocio LAT



Oportunidades detectadas en mejores prácticas



Estrategias basadas en el enfoque de procesos PHVA para mejorar el modelo de negocios

PONENCIA





Acciones correctivas

ACTUAR

6-ELIMINAR NO CONFORMIDADES DETECTADAS

1-DEFINIR LAS METAS
PLANIFICAR

Acciones preventivas

2-DEFINIR METODOS PARA CUMPLIRLAS

3-EDUCAR Y CAPACITAR

VERIFICAR

Evaluación

5-VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LAS TAREAS EJECUTADAS

4-RE ALIZAR EL TRABAJO
HACER

Ejecución

PONENCIA



Conclusiones



La Liga debe encaminar esfuerzos a la consecución de escenarios propios



El cumplimiento de sus objetivos misionales: logros deportivos y desarrollo del Tenis en el Departamento, su mejor estrategia comercial

PONENCIA



Conclusiones



Ampliar su oferta de servicios realizando alianzas, convenios con universidades, colegios que tengan canchas de Tenis



Mantener y mejorar el relacionamiento con las Instituciones del Deporte (públicas y privadas), y las empresas privadas

PONENCIA



Conclusiones



Conocer su estructura de costos y perfilarse como una entidad competitiva en el sector



Diferenciarse de la gratuidad evidenciando una mayor calidad de los servicios

PONENCIA



Conclusiones



Ante la inminente “recesión” en el negocio del Tenis, debido en parte a la competencia de otras propuestas innovadoras, es imperante ser muy versátiles en la creación de propuestas que generen valor para el cliente; logrando la diferenciación que asegure fidelidad hacia nuestra oferta.

PONENCIA





Video

PONENCIA



VI Congreso Nacional
Gerencia del Deporte



Programa
**CIENCIAS DEL DEPORTE
Y LA RECREACIÓN**
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**
informaciongigede@gmail.com



Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**





GRACIAS !

PONENCIA



VI Congreso Nacional
Gerencia del Deporte



Programa
**CIENCIAS DEL DEPORTE
Y LA RECREACIÓN**
Facultad de Ciencias de la Salud

Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**
informaciongigde@gmail.com



Especialización
**GERENCIA
DEL DEPORTE**

