



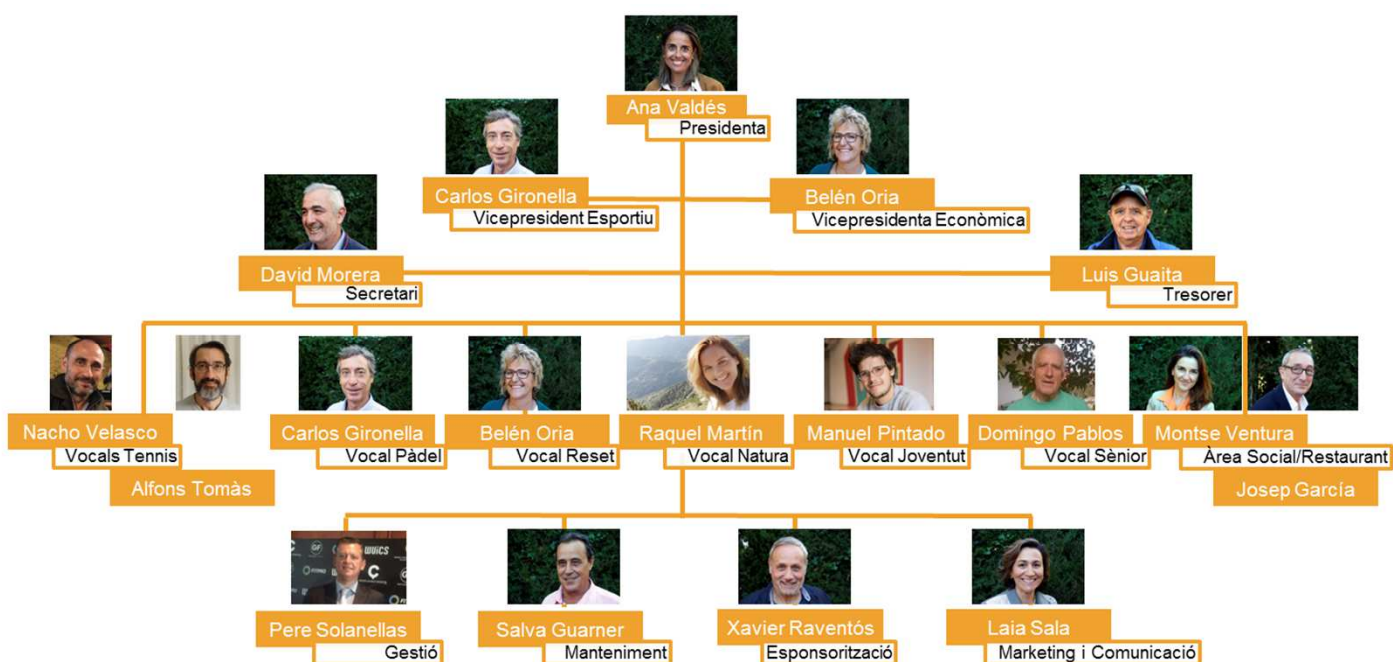
*“Volem promoure un club on tots els socis se sentin com a casa seva. Volem un club on la gent jove també gaudeixi d’una oferta esportiva i social pensada per a ells. Volem una junta que representi a la totalitat dels socis. En resum, volem un club de tots i per a tots.”* Ana Valdés Heres

## OBJECTIUS ESTRATÈGICS

1. Promoure un model de **club familiar** on nens, joves, adults i sèniors trobin una **oferta esportiva i social** que **s’ajusti** a les seves preferències.
2. Assegurar la **sostenibilitat** econòmica, mediambiental i l’accessibilitat.
3. Gaudir de l’**entorn natural** privilegiat que ens envolta.

## EQUIP ANA VALDÉS

Som l’equip que farem un **club de tots i per a tots!**



### PLA D'ACCIÓ 2019/2020

1. Per consolidar un model de club familiar:
  - Millora del gimnàs: ampliació, redistribució i nova maquinària. Operatiu l'abril 2019.
  - Aplicació mòbil i tablet per potenciar la interacció entre el club i el soci, i entre socis.
  - 2 pistes de pàdel noves (aprovades per la junta anterior). Estiu 2019.
  - Nou servei d'atenció al soci, amb especial atenció a les noves famílies.
  - Nova comissió de joves: activitats esportives i socials exclusives per aquesta franja d'edat.
  - Nova comissió de sèniors: petanca, excursions i tallers.
  - Potenciar els tornejos de tennis i pàdel socials amb nous formats per famílies, joves i mixtes. Incentivar els valors humans a través de l'esport de l'escola base fins l'alta competició.
  - Renovació del parc infantil i creació d'un sala de jocs de taula i manualitats pels nens.
2. Per assegurar la sostenibilitat:
  - Important descompte de les quotes del Reset per als socis. A partir de febrer 2019.
  - Captació de nous socis i noves fonts d'ingressos: esponsors i activa gestió comercial.
  - Millora vestidors i adequació a nova normativa.
  - Desenvolupar el Pla Especial Urbanístic pel creixement futur del club.
3. Per gaudir de l'entorn natural:
  - Remodelació de la terrassa. Operatiu estiu 2019.
  - Zona exterior de "Cross-Field " (mix de crossfit i paleofitness).
  - Secció Natura: sortides per Collserola, rutes en bici, grup running, cims emblemàtics...

### MODEL DE GESTIÓ

1. Mantindrem les quotes mensuals
  - Els ingressos per quotes i altres (60% del total) van cobrir els costos estructurals al 2017.
  - Els ingressos per activitats del club (40% del total) van generar en 2017 un resultat positiu de 29.454€, i ens permet afrontar nous projectes sense haver de pujar les quotes als socis.
2. Elaborarem un pla estratègic a 5 anys que analitzi cada secció com una unitat de cost i d'ingressos independent amb l'objectiu de:
  - Posar en valor fortaleces i detectar oportunitats de millora.
  - Acotar despeses i incentivar noves fonts d'ingressos.
  - Fer créixer cada una de les seccions mantenint la seva rendibilitat de forma independent.
  - Captació de nous socis.
3. Impulsarem iniciatives per la captació d'ingressos addicionals.
  - Captació d'esponsors.
  - Noves activitats en hores de baixa ocupació.
  - Gestió comercial.