

ESCOLAS DE FUTEBOL GERAÇÃO BENFICA

Cartão de cluster Saúde e Bem-estar



Identificação do Projecto/Marca: **Escolas de futebol – Geração Benfica**

Enquadramento no cSB: **Formador Desportivo**

Posicionamento Estratégico: **Ser uma das melhores escolas desportivas a nível mundial**

Cliente-alvo: **Classe média-alta, média e média-baixa**

Perspectivas de Evolução: **Internacionalização das Escolas Benfica**

Idéia-Chave do Negócio: **Ocupação, Desporto e Talento**



CCP
COMISSÃO DE COORDENAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO DO CENTRO

DADOS DE CARACTERIZAÇÃO

Designação Comercial
Escolas de futebol
Geração Benfica

N.º Colaboradores
cerca de 300

N.º de
estabelecimentos
32

Dispersão Geográfica
Nacional

Faturação em 2010

Faturação em 2011
500.000€

Endereço Postal

Endereço Eletrónico

Contacto Telefónico

Contacto Eletrónico

Pessoa de Contacto

Breve Apresentação do Negócio

As Escolas de Futebol Geração Benfica encontram-se vocacionadas para formação do futebol em rapazes e raparigas com idades compreendidas entre os 3 e os 16 anos. Nestas idades, o estabelecimento de uma cultura/prática desportiva terá reflexos na condição, desempenho e motivação futura destes indivíduos e permitirá um crescimento de forma saudável e ensinando a interagirem com todos os que os rodeiam.

A aprendizagem, os meios, métodos e estratégias utilizadas na nossa Escola assentam na premissa que é mais importante ensinar o jovem o “como jogar “ do que ensinar-lhe os gestos técnicos da modalidade para depois ele os aplicar em jogo.

Todos os serviços são estandardizados e especificados através de um regulamento interno de aplicação obrigatória que é revisto e atualizado todos os anos e distribuído por todas as Escolas de Futebol.

Os símbolos utilizados e o modelo de negócio são marcas registadas e pertencem ao Sport Lisboa e Benfica.

Modelo de Negócio

1. Segmentos de Clientes

O segmento de clientes insere-se num mercado fortemente concorrencial focalizado na captação de praticantes jovens com uma forte paixão pelo desporto, em especial pelo futebol e não necessariamente do sexo masculino ou adeptos do Clube.

2. Propostas de Valor

A prática da atividade desportiva desde cedo tem reflexos na saúde dos cidadãos permitindo pela via da prevenção de doenças resultantes do sedentarismo da população obter-se a prazo uma poupança na despesa do Sistema Nacional de Saúde. Nesta área seria importante a adoção de medidas que sirvam de incentivo à prática das atividades desportivas como por exemplo a redução da taxa do Imposto sobre o Valor Acrescentado sobre estas atividades tal como se verificou no passado com a existência de uma taxa mais reduzida.



3. Canais

Os canais de divulgação oficiais das Escolas de Futebol Geração Benfica são as ações semanais, mensais e anuais de encontro de atletas além da divulgação através da presença no Site oficial do Sport Lisboa e Benfica.

4. Relação com o Cliente

Pretende-se que o Cliente perceba os benefícios que pode retirar das Escolas de Futebol Geração Benfica nomeadamente ao nível da ocupação dos atletas, os benefícios para a saúde da prática desportiva e o reconhecimento e valorização do talento.

Por outro lado a oferta de serviços ao cliente será contínua seguindo a seguinte ordem: preencher as expectativas do cliente oferecendo a atividade da prática desportiva e do futebol, competição e captação dos jovens atletas para a área profissional.

5. Fontes de Receita

A principal fonte de receita das Escolas de Futebol Geração Benfica são as mensalidades pagas pelos clientes de acordo com o preçário aplicável na respetiva Escola e que é definido com base no índice económico da região na qual se insere a Escola. Os clientes que optem pelo pagamento anual das mensalidades beneficiam de desconto.

6. Recursos Chave

As soluções inovadoras implementadas na atividade de formação no futebol permitiram a exportação das metodologias empregues para todo o universo de Escolas de Futebol Geração Benfica.

As Escolas beneficiam de uma equipa de técnicos especializados com formação superior e que tiveram de frequentar e obter avaliação positiva num curso de formação específica.

Todos os atletas além do seguro desportivo obrigatório de prémio reduzido beneficiam ainda do acesso aos cuidados médicos e diagnóstico do Sport Lisboa e Benfica e da presença de fisioterapeuta nos treinos para primeiros socorros.

A ativação do seguro desportivo e pagamento das respectivas franquias fica a cargo do cliente sendo encargo do Sport Lisboa e Benfica a franquia no momento do diagnóstico e no compromisso de pós-diagnóstico (aplicação de tratamentos).

7. Atividades Core (Chave)

Aulas de futebol, atividades relacionadas com universo Benfica, torneios internos e externos (federados), e, captações SL Benfica.

8. Parcerias Chave

Clubes (cedência de formação e organização de torneios), Publicitários (Sponsors), Câmaras Municipais (cooperação com programas municipais desportivos).

9. Estrutura de Custos

As Escolas de Futebol Geração Benfica desde a sua recente implementação tiveram um forte crescimento e ganharam uma dimensão considerável. Este crescimento permitiu uma partilha dos recursos que levaram à criação de uma economia de escala e à sustentabilidade do negócio não se antevendo uma necessidade de redução de serviços.

Sumário Executivo

As Escolas de Futebol Geração Benfica são um caso de sucesso encontrando-se neste momento vastamente implantadas em todo o território de Portugal continental operando em locais com oferta diversificada ao nível da prática desportiva jovem, quer ao nível da modalidade que ao nível ou de outras modalidades.

O principal fator diferenciador é a qualidade do serviço única não obstante a adaptação de preços ao índice económico regional.

Tendência do Negócio

No momento atual em que o sector está a ser fortemente penalizado pelo difícil momento económico em resultado da redução do poder de compra das famílias e do agravamento da taxa do IVA que incide sobre os serviços da prática desportiva a tendência do negócio passará cada vez mais pela oferta de novos serviços e por medidas de captação de novos clientes e fidelização dos clientes atuais.

O mercado deverá cada vez mais perceber a formação do futebol como uma modalidade desportiva acessível a qualquer jovem atleta e não apenas aos mais talentosos. Julgamos que a concorrência será entre os grandes Clubes Nacionais e Internacionais.