

RCDE COL·LECTIUS

Per què RCDE Col·lectius?

Perquè creiem que la marca R.C.D Espanyol ha de tenir bones sinèrgies amb altres empreses, principalment financeres, de tot el territori català per tal d'arribar a més gent, més públics i trobar nous prescriptors i noves fonts d'ingressos pel club.

Què serà RCDE Col·lectius?

RCDE Col·lectius serà un programa de col·laboració amb diferents empreses que estiguin dins del territori català i que pugin oferir un producte o servei que no ofereixi el club i que permeti donar un plus a la massa social del RCD Espanyol.

El club ha de assolir fites importants a nivell d'abonaments i això no pot dependre únicament de la part esportiva, que tot i ser la més important, s'ha de veure recolzada per la resta d'àrees.

RCDE Col·lectius, a part d'un programa social, ha de ser també una nova font d'ingressos per l'RCDE, ja que a diverses empreses podem utilitzar el nostre col·lectiu com una gran força per obtenir avantatges pels socis així com beneficis econòmics per al propi club fent de "comercials" dels seus serveis o productes.

Objectius:

RCDE Col·lectius és un dels **projectes de l'àrea Econòmica de Futur Espanyol** que, amb línies de col·laboració amb l'àrea social, pretén ser una plataforma doble on surtin beneficiats tant els socis del RCDE amb avantatges comercials, com el propi club a nivell d'imatge, de fidelització de socis i econòmicament.

Els objectius concrets de RCDE Col·lectius són:

- **Aconseguir nous ingressos mitjançant la comercialització de productes d'altres entitats (especialment financers) a canvi d'un cànon o comissió.**
- **Obrir el club a tota la xarxa empresarial catalana.**
- **Aconseguir nous motius perquè el soci renovi el carnet.**
- **Enfortir la relació entre l'Espanyol i les entitats financeres.**
- **Llençar fils amb empreses punteres perquè en un futur puguin fins i tot arribar a patrocinar a l'equip o ser un espònsor oficial del club.**

A qui va dirigit?

RCDE Col·lectius va dirigit a qualsevol empresa o professional que pugui oferir un servei amb avantatges pels socis del club però en especial per grans empreses i entitats financeres.

Com hem comentat, l'objectiu és doble, però el més importat pel moment en el que vivim és aconseguir nous ingressos, i per això hem de centrar els principals esforços en aconseguir convenis en empreses grans de les que poguem treure un benefici econòmic, i en un segon terme, hem d'aconseguir fer una bona xarxa d'empreses que vulguin col·laborar amb el club per oferir als socis tot un seguit d'avantatges comercials.

Com es durà a terme?

Hem estructurat el projecte en 3 fases d'actuació segons la tipologia d'empreses a les que volem arribar.

FASE 1: Aconseguir un conveni amb una entitat financera de primer nivell.

Entenem que pels compromisos financers que el club té en aquests moments, l'entitat que més interessaria al club seria "La Caixa", però creiem que es podrien valorar altres propostes d'entitats com el Banc Sabadell (amb els nostres colors), BBVA, Santander o Bankia. Enumerem aquestes entitats simplement perquè per oferir un servei com aquest no podem aliar-nos amb una entitat que no sigui del TOP5 de la banca espanyola.

En aquesta primera fase, el club, una vegada aconsegueixi aquest acord, es convertirà en agent Financer i el soci de l'Espanyol tindrà una oferta bancària exclusiva per a ell i que podrà reportar beneficis econòmics pel club que segons experts en la matèria, poden rondar els 150.000 € anuals.

Actualment ja existeix la "Visa Espanyol" comercialitzada per "La Caixa" i molts pericos la utilitzen amb orgull de la mateixa manera que podrien donar un número de compte que comenci per 1900 i es digui compte estalvi RCDE, o ensenyar orgullós una banca Online personalitzada amb l'escut del nostre club, o disposar una llibreta amb les insígnies del nostre club.

FASE 2: Grans Empreses

Una vegada assolit el compromís amb una entitat financera s'haurà de començar a parlar amb empreses de gran renom a nivell nacional per tal de veure com es poden tancar convenis amb els objectius de:

- Tenir lligams amb aquestes empreses per mantenir bones relacions de cara al futur, ja que poden ser compradores de llotges, de lloguer d'espais o inclús podrien ser patrocinadors del club.

- Oferir avantatges per els socis.
- Obtenir ingressos econòmics derivats de la venda de productes d'aquestes empreses.

La manera que considerem oportuna per dur a terme aquesta fase és inicialment tancar reunions amb els departaments de vendes i de direcció de les companyies, valorar com apropar les postures i com col·laborar depenent de cada producte o servei per tancar aquests convenis.

Una vegada tinguem un mínim de 10 convenis amb empreses de primer nivell haurem de fer un seguit de trobades a l'estadi de tal manera que mantinguem les relacions amb aquestes empreses, que no es refredin, els hi ensenyarem in situ els espais dels que disposem, que entre ells puguin establir relacions comercials, convidar-los a la llotja a diferents partits etc.

FASE 3: Empreses petites que ofereixen serveis que no tenim coberts.

Aquesta darrera fase pot servir per arribar a oferir tot el possible al soci perico. Actualment existeixen convenis amb algunes empreses com "Port Aventura" que històricament han tingut bons resultats gràcies a treballar amb l'Espanyol. Aquesta fase tracta de treballar en aquesta línia ampliant les ofertes pels socis, aconseguint un elevat número d'empreses amb els objectius d'aconseguir bones relacions amb elles, i que en un moment donat poden llogar espais a l'estadi o comprar una llotja al Corporate, i de fidelitzar al soci i motivar-lo per renovar el seu abonament anual.

Quan es farà?

La FASE 1 es pot posar en marxa en acabar aquesta temporada per tal de començar la propera temporada oferint els nous serveis als socis, de tal manera que l'any vinent ja podríem obtenir nous ingressos per aquesta via.

La FASE 2 és una fase amb més recorregut, creiem que ha de començar a treballar-la des de principi de temporada fins al final de la mateixa per tal d'obtenir els millors convenis, i de cara a la següent temporada ja oferir els nous productes o serveis i començar amb el pla de relacions amb aquestes empreses de forma continuada durant tota la temporada i les temporades següents.

La FASE 3 es pot dur a terme en paral·lel a la fase 2 utilitzant un perfil de empleats del club de 2n nivell, que poden començar a reunir-se amb empreses que puguin estar interessades, començar a signar contractes de col·laboració durant tota la temporada, i començar amb el projecte a principis de la següent campanya esportiva.

Recursos:

Per dur a terme aquest projecte només calen recursos humans.

Dividim en 3 les categories de treballadors que haurien de estar involucrades en aquest projecte:

- President i Consellers: haurien d'estar a la signatura dels contractes amb l'entitat financera i les grans empreses de les fases A i B.
- Directors àrea Financera, Social i Màrketig: són els que han de fer les reunions prèvies a la signatura amb les entitats de les fases A i B per tal de ser atesos també per un perfil de treballador similar de les empreses amb les que ens podem reunir.
- Una persona del departament financer o social dedicada half time a fer les reunions i signar els convenis amb tota la resta d'empreses, tractant de forçar la notícia mediàtica amb la presència d'algun membre destacat del club (jugadors a ser possible) en el moment de la signatura del conveni.

Pressupost:

El cost econòmic que pot venir d'aquest projecte és, a part del dels recursos humans dels que ja disposem al club, els originats per temes purament de imatge, de desplaçaments en cas de parlar amb empreses de fóra de Barcelona etc. No creiem que els costos econòmics hagin de ser un fre per aquest projecte.