

MANUAL DE

BUENAS PRÁCTICAS

PARA LA GESTIÓN DE UN

CAMPO DE

TIRO



CORSIVIA

Tu pasión por el deporte del tiro al plato...

¿Te ha hecho plantearte alguna vez la posibilidad de poner en marcha y gestionar tu propio club de tiro?

¿Ya eres propietario de uno y su gestión te trae de cabeza?

Poner en marcha cualquier negocio no es tarea fácil. Poner en marcha un club de tiro y encargarse de su gestión, aún menos.

¿Qué te parecería disponer de todas las claves necesarias para gestionar un club de tiro con éxito?

Descúbrelas en este manual y

¡Convierte a tus visitantes en socios recurrentes!

PONIENDO EN MARCHA UN CLUB DE TIRO

No vamos a contarte nada que no sepas ya.

O quizás sí...

Pero creemos que es importante recordarte cuánto te costó poner en marcha tu club de tiro para dejarlo luego en manos del destino.

Empezando por las normativas...
Cualquier campo de tiro debe cumplir con la normativa que marcan las federaciones.

Siguiendo por los trámites legales, como solicitar una autorización a las autoridades competentes, con todo lo que ello conlleva.

Y acabando por cuestiones como el emplazamiento, la orientación del campo de tiro o el tipo de instalación deportiva que hemos decidido crear.

Dinos, ¿cuánto tiempo te llevaron todos estos trámites hasta que conseguiste poner en marcha tu club?

Y dinos, ¿funciona cómo tú esperabas que lo hiciera?

Si tu respuesta es NO, toma buena nota de nuestras recomendaciones. Puntos básicos en los que quizás no habías puesto atención y que son el punto de partida para dar un giro de 180° a tu negocio.

Si tu respuesta es SÍ, sigue leyendo. Seguro que encuentras algún punto en el que no habías caído hasta ahora.







BUENAS PRÁCTICAS EN EL

CLUB DE TIRO



PARA CONVERTIR
A TUS

VISITANTES

EN

SOCIOS

RECURRENTE



**1. LAS CONDICIONES DE
LAS**

INFRAESTRUCTURAS

DEBEN SER



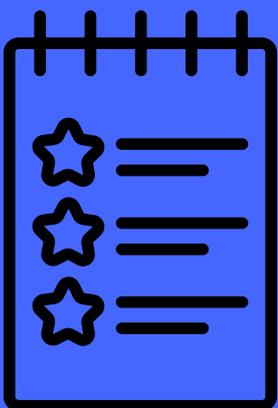
IMPECABLES



Las máquinas lanzaplatos y los platos de tiro son el motor de tu negocio. Es absolutamente imprescindible que estén en buen estado.

Las máquinas lanzaplatos tienen una vida útil durante la cual deben ser revisadas, engrasadas y ajustadas por personal profesional. Trabajar con máquinas obsoletas puede ser un gran foco de problemas.

Los platos de tiro deben estar bien pintados, su pintura fluorescente debe estar intacta. Nada de platos descoloridos. Posiblemente estén golpeados y no volarán como un plato nuevo. Su vuelo debe ser regular y deben aguantar el disparo de la máquina. Un buen plato de tiro solo debe ser pulverizado por el perdigón del tirador.



Además, existen otros elementos básicos que deben ser periódicamente revisados, asegurando así el buen estado de los mismos: micrófonos, distribuidoras, tarjeteros, marcadores, cableados... Estos últimos deben estar a prueba de roedores.

Y ni que decir tiene que, tanto el entorno de los puestos de tiro como el planché o la jardinería y limpieza del entorno necesitan atención constante.



2. EL CLUB DE TIRO DEBE FUNCIONAR COMO UN

NEGOCIO



**Debes adaptarte a los
tiradores y no ellos a ti**

CORSIVIA

Has construido tu propio club de tiro para llenarlo de socios a los que les apasione este deporte tanto como a ti. Ahora tienes que realizar acciones enfocadas a atraerlos y retenerlos. No vale con que hagas solo lo que a ti te gusta.

¿Te has preguntado si es lo que les gusta a ellos?



Analiza bien a tus clientes, aprende a entender sus necesidades. Solo así podrás definir tu oferta y horarios de apertura de tu campo de tiro para ellos.



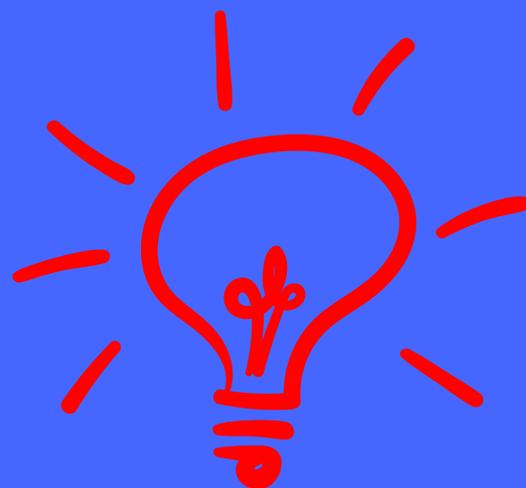
Habla con ellos de manera frecuente, comprende qué les gusta y qué cambiarían de las instalaciones deportivas.



Realiza encuestas entre tu público. Pregúntales en redes sociales qué les gustaría tener en tu campo. Estate atento y promueve acciones que llamen a tu público objetivo.

¿UNA IDEA?

Crea zonas de tiro para tiradores noveles. Es una acción que está funcionando con mucho éxito en algunos campos de tiro. Además, ayuda a la incorporación de nuevos clientes a tu negocio.



3. CUIDA EL ENTORNO DEL CLUB

y haz que cumpla con los



REQUISITOS ESENCIALES

Este tipo de complejos deportivos son periódicamente auditados por la autoridad competente con el fin de asegurar que se cumplen todas las medidas de seguridad.

Pero, además, es conveniente que, como gestor o propietario de la instalación, valores si existen “puntos calientes” de inseguridad.

Vamos a ver los más importantes:



Asegúrate de que un tirador puede moverse por todo el complejo deportivo sin hacer preguntas a nadie. Las normas de seguridad y buenas prácticas del deporte deben estar adecuadamente indicadas en puntos estratégicos de la instalación con señalizaciones profesionales.

ZONA SOCIAL

Disponer de zona social asegura mayor tiempo de permanencia del tirador en el campo de tiro y, de manera general, mayor número de series consumidas. Además, puedes utilizar esta área para generar una oferta complementaria para el cliente. La hostería suele ser lo más tradicional.





CORSIVIA

Para caballeros y señoras

¿Crees que un tirador podrá disfrutar de su deporte favorito sin tener un lugar limpio donde ir al servicio?

Aún hay campos de tiro donde no existe un WC o, si lo tienen, está totalmente descuidado.

Nadie hablará bien de tu campo de tiro por tener limpio y en condiciones el WC, pero, por el contrario, sí hablarán muy mal de las instalaciones si no tienen WC para hombres y mujeres con papel higiénico, jabón, agua y secamanos. Y, por supuesto, limpios.

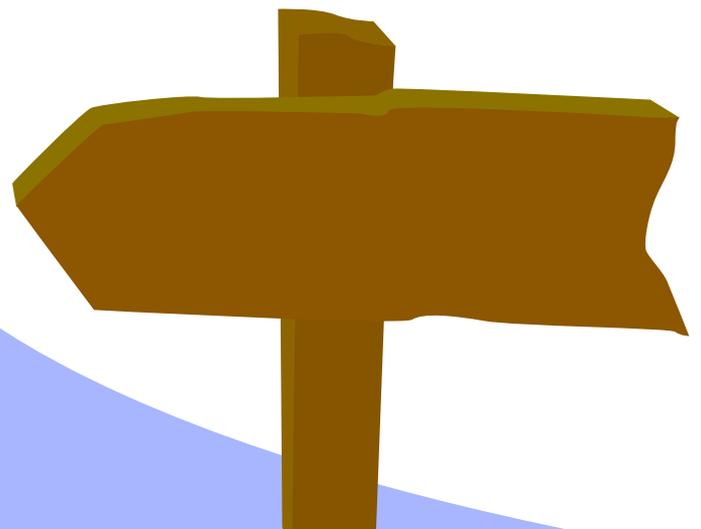


NO OLVIDES CUIDAR LOS ACCESOS AL CLUB

Sabemos que los campos de tiro, independientemente de la modalidad, están siempre en entornos rurales o montañosos, lo que en ocasiones puede dificultar el acceso.

La calidad de los accesos muchas veces no depende de los propietarios del club, aunque sí podemos analizarlos y hacer que la experiencia para el cliente sea lo menos traumática posible.

¿Has observado en cuantos accesos NO hay carteles señalizadores? ¿Crees que un gran cartel de bienvenida al club podría mejorar la satisfacción del cliente a la entrada de nuestras instalaciones? Si fuera un acceso embarrado o pedregoso ¿ayudaría que le informáramos con anterioridad?

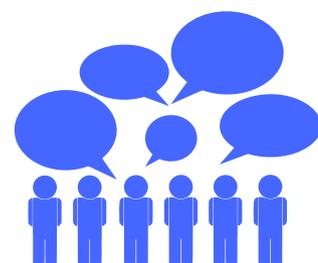
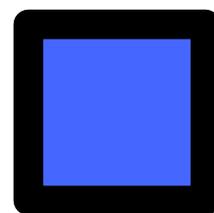
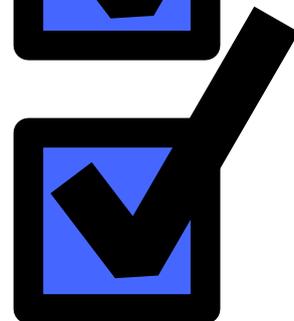
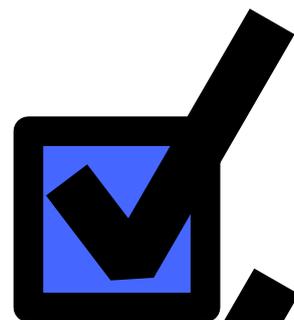


4. PREOCÚPATE DE QUE LOS PROFESIONALES QUE ATIENDEN EL NEGOCIO

Atiendan y escuchen las necesidades de los tiradores

Detalles como un uniforme sucio o profesionales de atención al tirador con pocas habilidades para la atención al cliente pueden llevar todos tus esfuerzos para tener un campo de tiro de éxito al traste.

La imagen de los profesionales del club es importante. Algo tan simple como un buen uniforme, con el logo del club en la solapa y limpio hace maravillas en la experiencia del cliente.



Si es necesario, destina unas horas de tu tiempo a formar a tus empleados en buenas prácticas para la atención al cliente. Y, si quieres estar seguro de que va a ser un tiempo bien invertido, motívalos con algún tipo de incentivo.

Una de las mejores maneras de invertir en tu negocio para que prospere es tener empleados motivados.

5. CREA UNA COMUNIDAD DE TIRADORES ENTORNO A TU CLUB



**Y LAS ACTIVIDADES QUE
ALLÍ SE REALIZAN**



CORSiViA



Generalmente los tiradores son fans de su deporte. Si les fuera posible, le dedicarían las 24 horas del día.

Pueden pasarse horas y horas de su tiempo hablando acerca de la dureza del plato, la calidad del cartucho, la trayectoria de la máquina o la próxima tirada a la que asistir.

Trabaja la vinculación con los tiradores de tu club, no solo cuando estén presentes en el campo de tiro, sino también cuando no lo estén.

¡Tienes un sinfín de herramientas a tu alcance!

Actualmente las RRSS y una web bien trabajada nos permiten estar en permanente relación con cualquier persona, independientemente de su localización.

Potencia la vinculación de tus clientes con tu club de tiro compartiendo información deportiva general, comunicando la oferta de tu club de tiro, estableciendo clasificaciones o cualquier otra cosa que creas que pueda ser de su interés.

En definitiva, escucha y entiende a tus clientes potenciales.



6. EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE, INCLUYE UNA ARMERÍA EN TU CLUB DE TIRO

Es muy común encontrar armerías dentro de los campos de tiro. Al menos para la venta de los productos básicos ya que complementa muy bien el negocio de la práctica deportiva.

Aunque puede ser que, como gestor de campo de tiro, consideres que ya tienes bastantes jaleos como para montar un negocio complementario.

Siempre puedes plantearte llegar a algún tipo de alianza con una armería de tu entorno ya establecida.

**Es un win-win para ambos,
¿no crees?**



7. ESCUELA DE TIRO, ITINERANTE O FIJA

Como complemento a la actividad deportiva ordinaria de un campo de tiro, sería fundamental que los clubes tuvieran la oportunidad de impartir cursos de iniciación al tiro.

Si te has propuesto atraer nuevos tiradores a tu campo, sin duda esta es una muy buena elección. Darles la oportunidad de poder disfrutar de un primer acercamiento al tiro es la mejor manera de captar nuevos clientes. Y no solo eso...



¿Has pensado en los más jóvenes?

¿Por qué no ofrecer **campus vacacionales** con actividades lúdicas, deportivas y culturales con la iniciación al tiro al plato como actividad principal?

¡Aprende inglés mientras disfrutas de unas jornadas de tiro al plato con tus colegas!

¿No te parece un gran slogan?

1.





8. FOMENTA EL INTERCAMBIO DE TIRADORES CON OTROS CLUBES DEL ENTORNO

Al igual que sucede en clubes de otros sectores deportivos, podría potenciarse el intercambio de socios con clubes nacionales y extranjeros.

De esta forma, un socio de un club de tiro de Londres podría practicar el tiro en unas instalaciones de Lyon. Todo ello contando con los mismos privilegios que cualquier socio en ambas instalaciones.

El desarrollo de una red de colaboración entre clubs de tiro no solo aporta ventajas a los socios sino también a los propios clubs.

Si has escuchado hablar de los campeonatos Inter club sabes de qué te hablo.

9. PRESTA ATENCIÓN A TU MODELO DE INGRESOS Y GASTOS

Independientemente de que un club de tiro se constituya o no sin ánimo de lucro, está muy claro que debe generar dinero a través del desarrollo de su actividad ordinaria.

La generación de ingresos viene, mayoritariamente, a través de la venta de series de platos.



En este contexto, al igual que sucede con los billetes de transporte o habitaciones de hotel ¿os habéis planteado en vuestro club que puedan existir distintos precios de la serie en función del día y hora de la semana?

Además de los ingresos por la venta de series es conveniente analizar por qué otros servicios complementarios el cliente estará dispuesto a pagar: cartuchos, hostelería, reparación de armas...

En el otro lado de la balanza deberemos poner la totalidad de costes operativos y amortizaciones en los que el club incurrirá.

Con todo esto claro, deberás plantearte:

¿Cuántas series de platos tengo que vender?

¿Qué grado de ocupación del campo de tiro necesito?

¿Es viable el negocio?

¿Cómo puedo modificar la estructura de ingresos o costes para mejorar la rentabilidad?



SI HAS LLEGADO HASTA AQUÍ TE HABRÁS DADO CUENTA DE QUE NO ES TAN FÁCIL COMO TE LO HABÍAN PINTADO. ¿O SÍ?

Bueno, si debes llevarlo a cabo tú solo, seguro que sí...

Demasiadas variables a tener en cuenta, demasiadas cosas en qué pensar, ¿demasiado trabajo?

¡En equipo es todo mucho más fácil!

Y eso es justamente lo que te ofrecemos desde Corsivia.

Después de haber visitado innumerables campos de tiro con el objetivo de trabajar codo con codo con distribuidores y clubs hemos creado nuestros programas de **Coworking.**

Unos programas destinados a realizar toda una serie de actuaciones enfocadas a mejorar, tanto la propia infraestructura del club, como la gestión del negocio y que queremos poner a tu disposición para que, crear y gestionar tu propio campo de tiro, se convierta en la mejor de tus experiencias.

**¡Ponte en contacto con nosotros,
explicanos tu proyecto y pongámonos a trabajar!
¿Empezamos?**



info@corsivia.com



www.corsivia.com



CORSIVIA