

Barómetro Matrix del Sector

Conclusiones del quinto bimestre año 2011



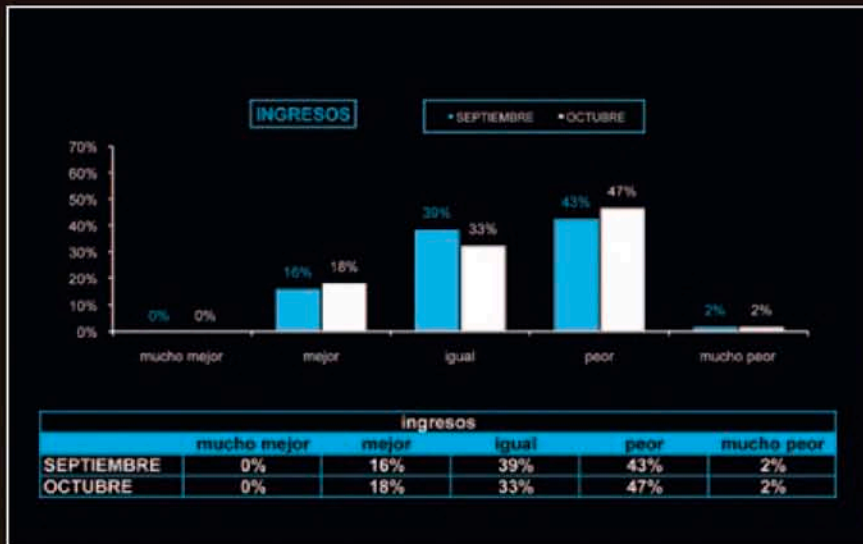
Para muchos gerentes y propietarios de instalaciones deportivas la temporada comienza en septiembre, “a la vuelta de las vacaciones”.

Muchos clientes también entienden septiembre del mismo modo, llegan de vacaciones, se incorporan a la rutina diaria y miran hacia adelante la nueva temporada ¿y esto como se traduce en nuestro sector?

Septiembre y octubre son los meses en los que los clientes están más predispuestos para elegir cuotas de larga duración, por eso, para muchas empresas el bimestre de septiembre octubre es el mejor del año. ¿Quién quiere contratar una cuota anual en el mes de junio?

¿Cómo ha comenzado esta nueva temporada?

La tendencia que marcan todos los gráficos muestran una evidencia: peor que el año pasado. Estamos inmersos en un proceso de reajuste de la economía llamado crisis, que en el mejor de los casos, o el menos malo, genera grandes dosis de incertidumbre. Veamos estos dos meses por conceptos.



INGRESOS:

El capítulo de ingresos del mes de septiembre da una lectura negativa ya que a un 43% de los encuestados le ha ido peor y al 2% mucho peor. Un 39% ha tenido unos ingresos parecidos, y un 16% los ha tenido mejores.

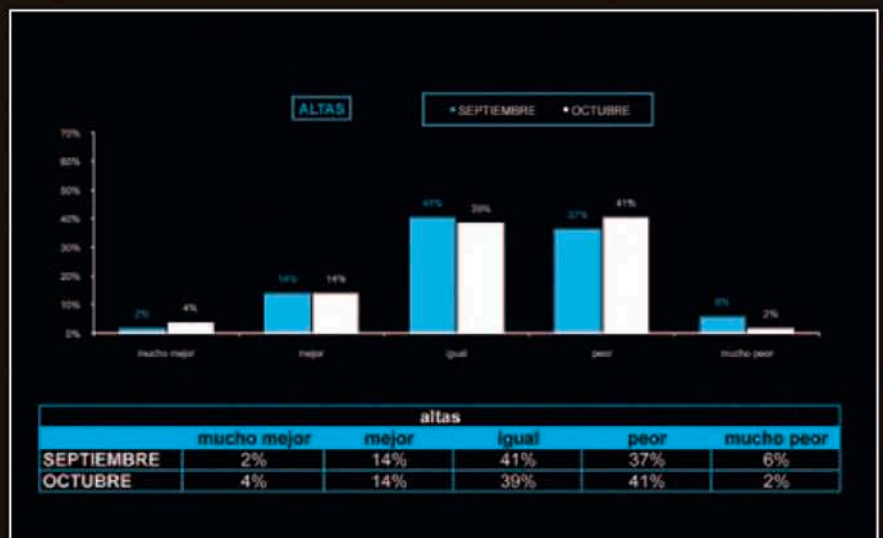
El mes de octubre ha sido más negativo, porque la estadística de los que han ido peor sube del 43% al 47%.

Los ingresos dependen de varios factores y una lectura negativa en la comparación de un mes con otro no tiene por qué ser a priori

mala, ya que el cómputo total no refleja los diferentes tipos de cuotas contratadas: mensuales, trimestrales, semestrales, anuales...

Una variación en la contratación de cuotas, de anuales a mensuales, puede modificar el cómputo total de los ingresos.

Puede ser que con la crisis encima, con la incertidumbre que esto genera, muchos clientes opten por comprar cuotas mas cortas, lo que a priori se traduce en una menor entrada de ingresos, pero como en prácticamente todos los casos la cuota mensual es mayor que la anual en su fracción de ese mismo mes, si ese cliente sigue renovando, el cómputo total es mayor.



ALTAS:

el capítulo de altas también es negativo en los dos meses y al igual que en lo ocurrido con los ingresos, parece que octubre ha sido peor mes, aunque con una tendencia no tan clara como en el capítulo anterior.

¿Cómo ha afectado este descenso a todas las tipologías de clientes?, ¿Han descendido por igual las altas de hombres y mujeres o de jóvenes y mayores?

¿Se hizo la temporada pasada alguna promoción que pudiera haber afectado a estos resultados?

BAJAS:

El apartado de las bajas es el menos negativo de los tres,

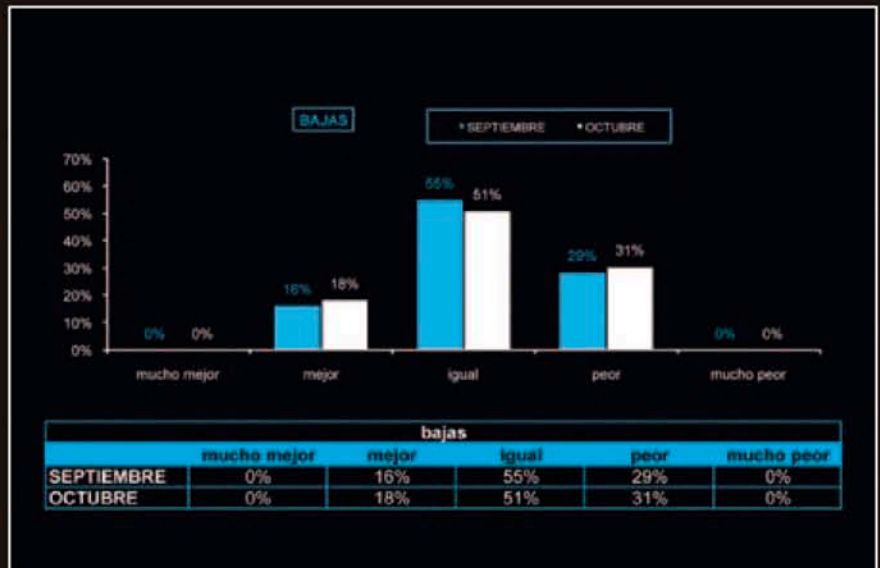
En el mes de septiembre el 55% ha tenido los mismos resultados y un 16% los ha mejorado, frente al 29% para los que han sido peores.

Siguiendo la tendencia de los capítulos anteriores, podríamos considerar que el mes de octubre es más negativo que septiembre.

Para hacer un análisis más completo de las bajas deberíamos tener en cuenta los mismos "parámetros" que en las altas: ¿Cómo ha afectado este descenso a todas las tipologías de clientes?,

¿Han descendido por igual las altas de hombres y mujeres o de jóvenes y mayores?

¿Se hizo la temporada pasada alguna promoción que pudiera haber afectado a estos resultados?



PREGUNTA TEMÁTICA ¿TIENE PREVISTO MODIFICAR LAS CUOTAS?

Como es previsible, este apartado sigue la misma tendencia marcada anteriormente. Únicamente un 4% va a subir las cuotas, frente a un 22% que las va a bajar y un 65% que no las piensa modificar.

¿Piensan paliar las empresas esta pérdida de ingresos con más clientes, o con menos servicios?



Cuestionario quinto bimestre del año 2011

Marque con una x la respuesta que más se ajuste a la situación de su organización.

1 _ ¿Cómo valora los ingresos obtenidos en los siguientes meses respecto a los resultados del mismo mes del año anterior?

Noviembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

Diciembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

2 _ ¿Cómo valora la cantidad de socios que se han dado de alta en los meses indicados de este año con respecto a las cifras del año anterior?

Noviembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

Diciembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

3 _ ¿Cómo valora la cantidad de socios que han dejado de pagar su cuota en el club los siguientes meses si los compara con el año pasado?

Noviembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

Diciembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

4 _ Valore los ingresos del mes por servicios que no están incluidos en las cuotas respecto del mismo periodo del año anterior?

Noviembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

Diciembre

- Mucho mejor
- Mejor
- Igual
- Peor
- Mucho peor

No tiene

CUESTIONARIO TEMÁTICO

5 _ ¿Cómo valora su beneficio antes de impuestos del año 2011 con respecto al anterior?

- Mayor
- Igual
- Menor

DATOS IDENTIFICATIVOS (TOTALMENTE CONFIDENCIALES)

1 _ Superficie total de la instalación _____ m²

2 _ Localización geográfica (provincia) _____

3 _ ¿Es un centro urbano? No Si

4 _ ¿Pertenece a una cadena (más de tres clubes)? No Si

5 _ ¿Pertenece a una franquicia? No Si