



Caso de éxito: *opengolfeurope* .com

Sr. Carles Blanch

Director general de ITS Group, S.A.
Director general Open Golf Europe, S.L

ESADE

Caso de éxito

De la Estrategia a la Acción...

Un proyecto que convierte los deseos de los jugadores de golf en realidad



Internacional Technology Systems ITS Group, S.A.

¿Quiénes somos? ¿Qué hacemos?

ITS Group, S.A. es una compañía de informática, nace con el espíritu de ofrecer al mercado un nuevo abanico de productos y servicios: **hardware, software, redes, seguridad y comunicaciones**, dirigidos a optimizar las instalaciones informáticas de clientes y usuarios, con productos que se basan en las nuevas tecnologías que surgen en el mercado, **además de diseño gráfico y publicidad.**



www.itssa.com

¿Porqué creamos?


opengolfeurope.com

Caso de éxito

Nace una primera idea en:

Internacional Technology Systems ITS Group, S.A.

Un plan de promoción a través del golf:

El Circuito tecnológico golf9x2.com



Caso de éxito

¿Porqué elegimos el golf?

- Es un deporte en alza. Es el tercer deporte después del fútbol y el baloncesto, al ritmo actual se llegará a las 500.000 licencias en tres años.
- Lo practican generalmente empresarios, directores generales, profesionales liberales, mandos intermedios.
- Es un target con poder de decisión y líderes de opinión.
- Y por que no decirlo había que seleccionar un entorno concreto.

Caso de éxito

¿Cómo se gestó?

El Circuito Tecnológico



1. Plan de Marketing. La base, incorporación de nuevos conceptos y alicientes. Tres Meses de implementación.
2. Incorporación de patrocinadores.
3. Campaña de difusión para identificar a los jugadores / target con un circuito.
4. Objetivo: **240** contactos.
5. Jugadores: El 1^{er} año **1.500**, el 2^o año **3.500**.
6. El Tecnológico se convierte en la organización más grande del mundo en días de golf, más de 100.
7. Creamos una nueva división de eventos deportivos: torneos de golf, torneos de empresa, viajes con torneos incluidos.
8. Se produce a nivel general un cambio en la organización de torneos.

Caso de éxito

La clave es la especialización

- ✓ La importancia de la especialización en la empresa para tener éxito.
- ✓ Identificamos y estudiamos el perfil de nuestros clientes. ¿Qué ofrecerles que fuese diferente, atractivo, singular?
- ✓ Debido a las inesperadas cifras de jugadores conseguidas, se frena la promoción informática, posponiéndola para cuando se disponga de una base de datos más depurada y haciendo generado más confianza.
- ✓ Se potencia la nueva división, aprovechando los propios recursos técnicos para crear sistemas que optimicen la gestión de los jugadores.

Caso de éxito

La orientación del proyecto hacia el jugador de golf

“ 6.000 jugadores identificados hasta “*la talla de los pantalones*”

El perfil del jugador se identifica y un 80% se distribuye entre:

- 25% Directores generales.
- 22% Propietarios de empresa.
- 21% Profesionales liberales.
- 12% Mandos intermedios.

El jugador de golf es el centro

Se genera un circuito de información para comunicar con los jugadores y campos de golf:

- ✓ Los torneos: *de Empresa y el Circuito*.
- ✓ Las web's: www.golf9x2.com y www.opengolfeurope.com
- ✓ La revista: **OPENGOLF magazine**, en formato impreso y electrónico.
- ✓ Guía de campos y servicios: *golf9x2.com*
- ✓ Catálogos de promoción: *opengolfeurope.com* y *vipgolffmember*

Lo mantenemos informado de nuestras actividades

Desde viajes, productos de lujo, información de patrocinadores, fechas de torneos, etc.

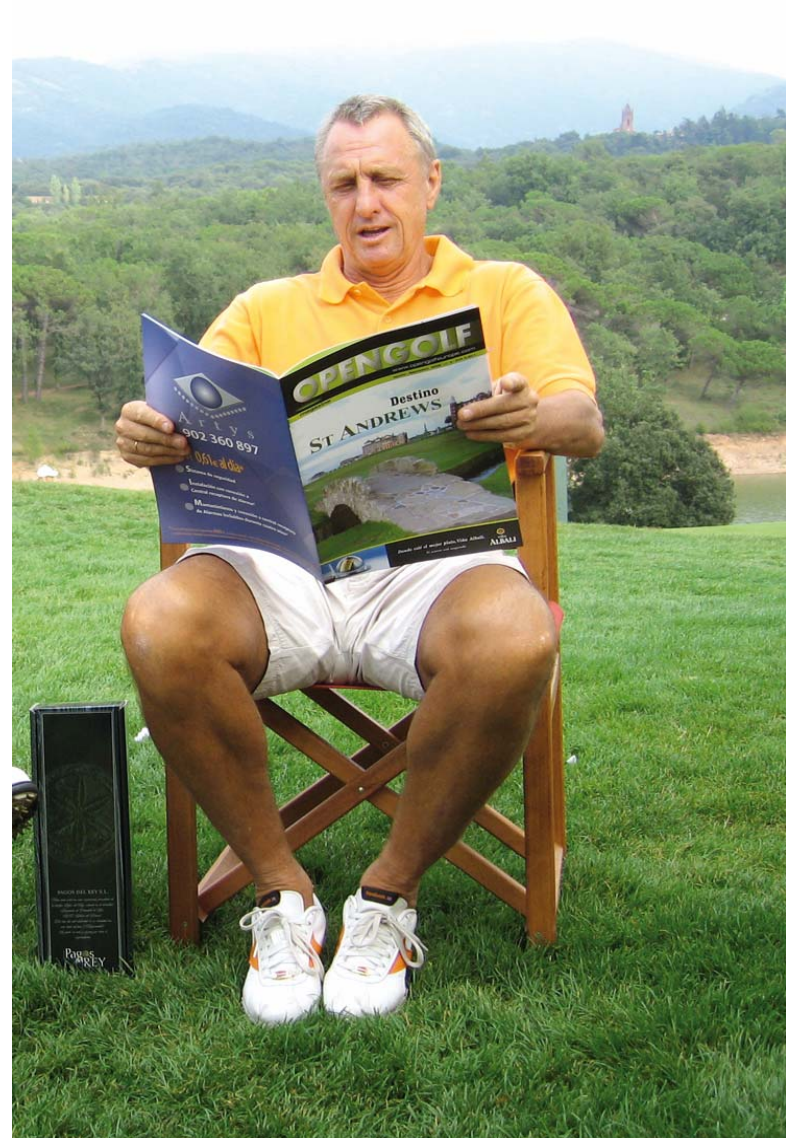
Caso de éxito

¿Cómo montamos los torneos?

- ✓ En distintas Comunidades y Provincias.
- ✓ En distintos campos.
- ✓ Durante todo el año.
- ✓ Durante varios días para que el jugador pueda elegir.
- ✓ Con detalles singulares y trato personalizado.
- ✓ Una carpa en el hoyo 9. Factor de distinción.

¿Cómo cambiamos el mundo del golf?

- ✓ Creamos un nuevo modelo.
- ✓ Toda la competencia adapta nuestro modelo.
- ✓ Aparece nueva competencia.
- ✓ El jugador dispone de más opciones para jugar.



“ Hazlo bien y hazlo saber ”

Presencia en los medios de comunicación:

- ✓ **Onda Rambla**, Programa: “**Sports y Natura**”
- ✓ Diario **SPORT**, creamos una sección de golf.
- ✓ **TV de Girona**. Reportajes y entrevistas de los torneos.
- ✓ Diario **El Crack**, creamos una página dedicada al golf.
- ✓ Creamos y editamos:
 - La Guía de campos de Golf y Pitch & Putt **golf9x2.com**
 - **OPENGOLF magazine**.
- ✓ Creamos **www.golf9x2.com** y más tarde **www.opengolfeurope.com**



Caso de éxito

Como consecuencia de la actividad

1. Organizamos viajes. Por lo tanto creamos una agencia.
2. Creamos una guía de golf técnica, única en su género.
3. Editamos una revista diferente en tamaño y contenido.
4. Los jugadores buscan asesoramiento para sus viajes.
5. Hoteles y campos nos proponen promover sus establecimientos.
6. Contactamos con hoteles y campos de distintos destinos.
7. Patrocinadores y empresas nos proponen promocionar sus productos, organizando sus torneos, en nuestro circuito, en la tienda on-line y generando una corriente de negocios.

Aparece una nueva y ambiciosa idea:

Crear una web que contenga información sobre todo aquello que rodea al golf y de ahí nace



opengolfeurope.com

Caso de éxito

¿Cómo determinamos la viabilidad del proyecto?

1. Estudiamos y diseñamos un prototipo de la web.
2. Basamos el desarrollo en un sistema eficaz y rápido en las búsquedas y sencillo en su actualización.
3. Realizamos más de 200 consultas a empresas.
4. Las respuestas obtenidas fueron totalmente positivas.
5. Creamos un plan de trabajo para disponer de una primera versión.
6. Contratamos a una empresa externa que nos confirmara la viabilidad del proyecto.
7. El resultado aportado dio luz verde para seguir con el desarrollo.

Caso de éxito

¿Qué ofrece Open Golf Europe a sus usuarios?

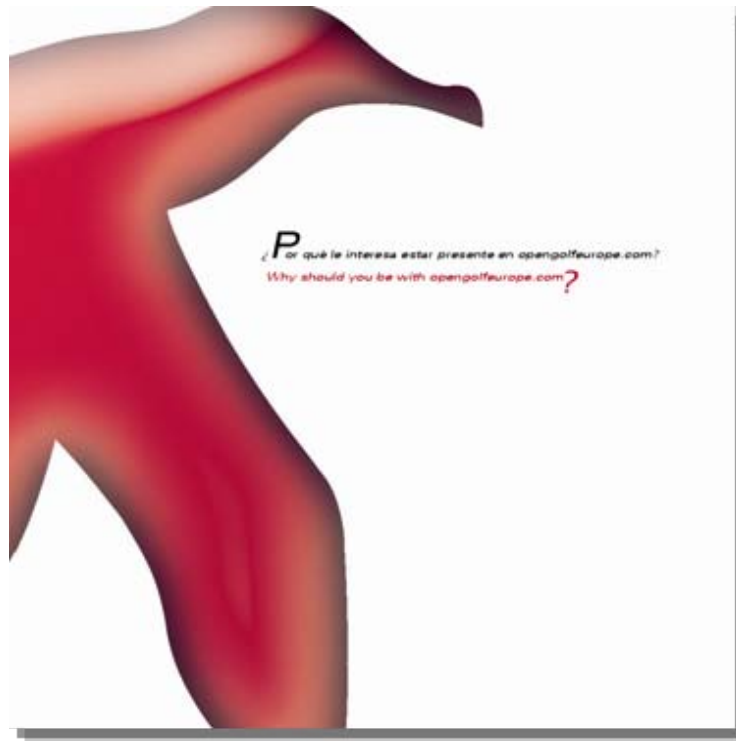
- ✓ Facilitar la búsqueda de servicios y productos.
- ✓ Publicación de forma ordenada de una amplia información y ficha técnica de establecimientos turísticos y empresas.
- ✓ Presentar a sus Clientes y Patrocinadores, promocionando, publicitando y proyectando su imagen de marca y sus servicios y productos
- ✓ Publicar el catálogo de servicios y productos de las empresas.
- ✓ Publicidad en los medios escritos y en torneos.
- ✓ Agencia de Viajes.
- ✓ Tienda online.



www.opengolfeurope.com

Caso de éxito

¿Cómo presentamos opengolfeurope.com?



oficina de promoción turística internacional · oficina de promoción turística internacional · oficina de promoción turística internacional

Le interesa porque en
You should be with us because in

opengolfeurope.com

*D*ispondrá de un espacio propio donde podrá publicar y actualizar su información.
You will have your own space where you can publicise and update your information:

- Una completa ficha técnica*
A complete data sheet
- Facilidad de localización*
Easily found
- Podrá exponer sus productos*
You can even exhibit your products
- Enlace a su página web*
A Web page link

*T*odo con una proyección internacional
... With an international flair

promotional office for international tourism · promotional office for international tourism · promotional office for international tourism

Caso de éxito

La ejecución de este proyecto

El uso de la tecnología soporte esencial para su puesta en marcha

- ✓ La tecnología es una pieza clave de soporte a la estrategia comercial y de marketing.
- ✓ Nuestros propios recursos, técnicos como de diseño y publicidad que utilizamos para dar servicio, claves para la puesta en marcha del producto.
- ✓ Llegar al cliente a través de la gestión tecnológica.



Caso de éxito

Creación de un soporte de MARKETING

1. Buscamos una imagen para la web con un motivo, en este caso un “albatros”.
2. Modificamos el logotipo de OPENGOLF magazine.
3. Diseñamos un catálogo específico de presentación.
4. Creamos una imagen para enviar a través de internet.
5. Iniciamos una campaña de envío de la revista a gerentes y presidentes de campos, para completarla con hoteles, empresas y actividades turísticas.
6. Preparamos la revista y el resto de soportes en formato electrónico.
7. Diseñamos expositores y vallas publicitarias.
8. Diseñamos material de merchandising.
9. CUIDAMOS LA CALIDAD DE LOS SOPORTES IMPRESOS, FUNDAMENTAL PARA CREAR EMPATÍA CON EL CLIENTE.

Caso de éxito

El proceso de COMERCIALIZACIÓN

1. Se inicia con una versión operativa pero no definitiva.
2. Buscamos como objetivo la crítica de los clientes, sin descartar la firma de contratos.
3. Creamos unos primeros argumentarios de venta que perfeccionamos con las respuestas de los presuntos clientes.
4. Realizamos 2.000 contactos, a través de telemarketing, el índice de respuesta, más del 50%, ve el producto muy singular y apropiado para su promoción, pero con algunas sugerencias.
5. En esta primera fase no forzamos la venta, lo dejamos para una segunda ocasión, con el propósito de que el cliente vea que escuchamos sus sugerencias.
6. Todas las sugerencias se programan y se enriquece notablemente el producto.
7. Encontramos que muchos clientes no disponen, en su propia web, de tanta información como la que le permitimos introducir en nuestro producto, lo cual se convierte en una ventaja.
8. Incorporamos al cuestionario el argumento de “SOCIO TECNOLÓGICO”.
9. El apoyo de nuestras actividades complementarias, revista, torneos, agencia de viajes, bases de datos, un argumento de venta esencial para el cierre de ventas.

Caso de éxito

Nace otra nueva idea: **VIPGOLFMEMBER**

VIP GOLF MEMBER

un nuevo concepto ...

... muévete con libertad y juega por **5€**

Un producto de **opengolfeurope.com**

PARA QUE JUGAR A GOLF NO TE CUESTE CASI NADA

VENTAJAS

- Sin cuotas de alta, por un importe mensual similar al precio de un greenfee.
- Se puede jugar en 5 campos: Aravell Golf, Empordà Golf Forest, Empordà Golf Dinka, Golf Sant Joan, Golf Serres de Pals.
- Por 5 € el greenfee de salida se puede jugar todos los días del año.
- 5 invitaciones al mismo precio que el greenfee de salida.
- Se pueden realizar reservas con antelación.
- Precios especiales en otros campos.
- Descuentos en Torneos del Circuito Tecnológico golf9x2.com.

Además descuentos en:
Viajes, Hoteles, Gastronomía, Informática, Material de golf, Seguros y otras ventajas que se irán incluyendo progresivamente.
Estos descuentos son extensibles a familiares y empleados, si los tiene.

hazte VIPGOLFMEMBER
infórmate **93 490 20 02**

Aravell Golf Lleida

¡Bienvenido con tu invitación!
Así podrás disfrutar con total tranquilidad a 1 hora del centro de Barcelona a 1 hora de Lleida.

Aravell Golf
C/ de Sant Joan
08120 Aravell
Lleida

www.aravellgolfclub.com

Empordà Golf Girona

¡Bienvenido con tu invitación!
Así podrás disfrutar con total tranquilidad a 1 hora del centro de Barcelona a 1 hora de Girona.

Empordà Golf
C/ de Sant Joan
17000 Empordà
Girona

www.empodagolf.com

Golf Sant Joan Barcelona

¡Bienvenido con tu invitación!
Así podrás disfrutar con total tranquilidad a 1 hora del centro de Barcelona a 1 hora de Sant Joan de Vilatorrada.

Golf Sant Joan
C/ de Sant Joan
08120 Sant Joan de Vilatorrada
Barcelona

www.golfsantjoan.com

Golf Serres de Pals Girona

¡Bienvenido con tu invitación!
Así podrás disfrutar con total tranquilidad a 1 hora del centro de Barcelona a 1 hora de Girona.

Golf Serres de Pals
C/ de Sant Joan
17000 Serres de Pals
Girona

www.golferresdepals.com

Caso de éxito



La consecuencia del entorno y el análisis de sus comentarios

Nace la penúltima idea: **VIPGOLFMEMBER**

Un nuevo concepto único en el mundo, jugar por 5 € el greenfee, en 5 campos todos los días del año



Caso de éxito

Factores de éxito:

- ✓ Orientación total al jugador de golf.
- ✓ Desarrollo de servicios para arropar al jugador.
- ✓ Innovación continua, nuevas ideas y su ejecución.
- ✓ Soporte tecnológico.



Caso de éxito

¿Qué hacer cuando se tiene una idea?

- ✓ El buen paño en el arca no se vende.
- ✓ Si encontramos apoyo llevarla a cabo.
- ✓ Y si estamos convencidos de su éxito también.
- ✓ Correr y ser el primero en ponerla en marcha.
- ✓ De una idea puede nacer una gran empresa.



Nuestros próximos pasos...

Una liga de Empresas

ENTERPRISE GOLF TOUR

La reunión de un determinado número de empresas que deseen promover sus actividades dentro del mundo del golf.

Turismo y Negocios en general

TouringandBusiness.com

Escaparate de carácter general con mayor amplitud para que establecimientos turísticos y empresas presenten sus servicios y productos.



Caso de éxito

¿Qué hemos conseguido?

- ✓ Relaciones, con personas e instituciones.
- ✓ Clientes, nacionales y internacionales.
- ✓ Organización de torneos de empresa.
- ✓ La organización de la Copa de Mundo Amateur, cuya final se celebrará en Portugal.
- ✓ La creación de nuevos productos.
- ✓ Pero sobre todo amigos.



Gran Vía de les Corts Catalanes, 214 - 08004 Barcelona

Tel.: 93 490 20 02 *** Fax: 93 490 91 36**

info@itssa.com

ITS Group, S.A. (Compañía de Informática)

www.itssa.com

Circuito Tecnológico golf9x2.com (Organización de circuitos y torneos de empresa)

www.golf9x2.com

Open Golf Europe, S.L. (Oficina internacional de promoción turística y negocios)

www.opengolfeurope.com

