

Catálogo de ventajas para los asociados

ACTIVIDADES EN LAS QUE LA ASOCIACIÓN
AECTENIS PUEDE DAR APOYO A SUS MIEMBROS



¿Qué puede ofrecer AECTENIS a sus asociados?

Ventajas de las asociaciones

Es evidente que las asociaciones en general nacen para defender, desde la fortaleza que da la unión, los intereses de sus asociados. Frente al casi desamparo de los individuos, las asociaciones pueden ser más eficientes en la gestión y uso de sus recursos.

En el caso de los clubes de tenis

En el caso de los clubes de tenis, la situación es similar para la gran mayoría de ellos. Aislados en su gestión y en sus demandas, su visibilidad es escasa y su capacidad para reaccionar ante adversidades, baja. Pertener a una asociación que funcione adecuadamente puede marcar la diferencia entre subsistir o no.

Obviamente, la asociación debe dar cobertura a necesidades que sus asociados no pueden permitirse a título individual, o cuando su capacidad es muy limitada para ello. Por tanto, los servicios de los que deberían disfrutar sus miembros tendrían que ser transversales a toda la actividad de los clubes, y que, sin pretender ser exhaustivo, puede resumirse en:

- Gestión deportiva
 - Escuelas
 - Formación de monitores y entrenadores
 - Creación de programaciones
 - Medios y métodos de enseñanza
 - Competición
 - Titulaciones para directores de torneos
 - Gestión de patrocinio
 - Psicología deportiva
 - Recursos deportivos
 - Alquiler de pistas

- Gestión económica y empresarial
 - Medios informáticos
 - Software de gestión deportiva
 - Aplicaciones de gestión de contabilidad
 - Negociación con entidades bancarias
 - Solicitud de ayudas oficiales
 - Posibilidad de aval
- Gestión del mantenimiento
 - Formación
 - Compartición de experiencias
- Gestión comercial
 - Márquetin de producto y comercial
 - Creación de catálogos o portfolios
 - Formación comercial
- Comunicación
 - Gestión de redes sociales
 - Publicaciones
 - Páginas web
 - Tratamiento con los medios de comunicación
- Ayuda jurídica
 - Elaboración de estatutos
 - Gestión laboral
 - Representación ante las instituciones

¿Cómo implementar estas ayudas?

Revista en formato PDF

De entrada, podríamos crear una **revista en formato PDF** (distribución por correo electrónico o página web) que recogiera las secciones que nos parezcan oportunas. En cada una de ellas se plasmarían experiencias de algunos clubes y consejos para solventar situaciones similares. También podrían contener píldoras formativas sobre aspectos prácticos y ofertas de empresas de servicios, tanto deportivos como de gestión o comerciales que pudieran ser válidas para los asociados.

Habría que crear unos foros permanentes de cada sección, compuestos por miembros de los clubes asociados, de los que emanarían los consejos y la formación correspondiente.

Academia de formación

Establecer, quizás, una **Academia** de la Asociación para impartir cursos del tipo que creamos oportuno, según la demanda de los asociados. Desde la dirección de torneos hasta la contabilidad, pasando por mantenimiento de pistas o la gestión del consumo eléctrico. Sin olvidar el tema de la prevención de riesgos, que es muy importante.

Formación para directivos y gerentes

También puede haber **formación para directivos y gerentes**, estableciendo cuáles son sus principales funciones y cómo aportar más y mejor a sus entidades.

Atención a los asociados

En todo caso, el sistema debe ser **abierto y flexible**, de manera que, ante la demanda de determinada ayuda, podamos contactar con cualquiera de los asociados que pudiera proporcionar el consejo oportuno o incluso la ayuda.

En un principio deberíamos apoyarnos en personas concretas de los clubes para desarrollar cada actividad, hasta que tuviéramos la solvencia precisa para profesionalizarla. Llegado el caso, y si se dispone de recursos suficientes, puede contratarse la actividad con empresas especializadas.