



Expertos en gestión de la **eficiencia**

*Los campos de golf son compañías que tienen la misión de facilitar a sus clientes la práctica de este deporte, y ofrecer otros servicios asociados a él, dentro de unos parámetros de rentabilidad que garanticen su viabilidad y continuidad en el tiempo.*

En su gestión cotidiana intervienen numerosos factores que exigen contar con unos conocimientos especializados en diversas áreas de negocio, como el mantenimiento del campo, la gestión comercial, restauración, tienda, etc.



De cómo se gestionen las diversas áreas de negocio del campo de golf dependerá su éxito. Una gestión adecuada permitirá garantizar el crecimiento de la actividad y rentabilidad de la compañía. Sin embargo, una gestión poco profesional pondrá en dificultades la rentabilidad del negocio y, por tanto, su viabilidad.

**value4golf** es una compañía fundada con el propósito de ayudar a los clubs de golf a optimizar su gestión, aprovechar sus recursos y mejorar su eficiencia, con el objetivo fundamental de **incrementar su rentabilidad y asegurar su viabilidad.**

value4golf ofrece servicios destinados a mejorar la organización interna de los campos, basados en una estructura ordenada que permite optimizar la ejecución de procesos, la planificación y el control de la gestión.



**value4golf  
analytics®**

Herramienta de producción automática de **cuadros de mando** para clubs de golf alojada en la nube, a partir de los datos de contabilidad y gestión del club.



**Análisis de procesos mediante el Método A-D-S**  
**Análisis** de los procesos de gestión del club, **detección** de posibles mejoras y propuesta de **soluciones**.



Elaboración de **Planes Estratégicos** adaptados a las necesidades y objetivos de cada club.



Revisión e implantación de **procedimientos** de trabajo y gestión adaptados a las necesidades y recursos de cada club.



Definición de planes comerciales destinados a incrementar los **ingresos del club**, e implantación de estrategias comerciales adaptada a las características de cada campo.

value4golf ofrece servicios de valor añadido a la industria del golf que exceden de la gestión, basados en nuestra amplia experiencia y conocimiento del sector.



Gestión integral de proyectos **llave en mano**.

Abarca tanto proyectos de construcción de campos como proyectos de ampliación o mejora de campos existentes.



Servicio de asesoramiento a **inversores** interesados en la adquisición de activos de golf.



Análisis del activo objeto de la transacción, informe de actividad y elaboración del **Cuaderno de Venta**.



Servicio de consultoría de gestión y de **gestión directa** total o parcial de activos de golf.

- La aplicación **value4golf analytics®** es una aplicación alojada en la nube de Office 365® que produce de forma automática cuadros de mando de gestión, para el seguimiento y análisis del club, a partir de los datos obtenidos de los programas del cliente de contabilidad, gestión de reservas y gestión de socios o abonados.
- **value4golf analytics®** recopila la información de gestión que el cliente sube a su área privada en formato Excel, y la presenta de forma ordenada y estructurada en los cuadros de mando.
- Al estar alojada en la nube de Office 365®, no es preciso instalar ningún programa en el servidor del cliente.



IMP	SE	CCOD	DESCRIPCION	CANT	IVA	TOTAL	
1	1	10000	18 H PAGUETTES	1	22,73	4,77	27,5
1	1	10002	18 H CURSES PAGUETTES	333	2772,06	594,78	3313,84
1	1	10118	GF INVITADO SOCIO	30	818,18	171,82	990
1	1	10223	GREEN FEE PROFESSIONAL	7	0	0	0
2	1	20006	BLISSY BH	8	49,59	10,41	60
2	2	20005	CARRIO ELECTRICO	61	504,12	109,88	610
3	1	30005	TODALA	26	46,02	9,71	56
3	2	30001	PICHA	517	427,27	89,73	517
3	2	30002	BOLSA FICHAS	26	231,4	48,6	280
4	2	4015	BONO 12 SALIDAS NUMERARIOS	1	0	0	0
7	1	10000	GTV DAMA FJ	1	14,05	2,95	17
7	1	10006	GTV DAMA FJ	1	14,05	2,95	17
7	1	10010	WEATHERSOFT CABALLERO FJ	1	11,57	2,43	14
7	1	10011	WEATHERSOFT CABALLERO FJ	3	34,71	7,29	42
7	1	10015	GTV CABALLERO FJ	1	14,05	2,95	17
7	1	10017	GTV CABALLERO FJ	1	14,05	2,95	17
7	1	10018	GTV CABALLERO FJ	2	28,1	5,9	34
7	2	70001	TILEST FRT TROF	1	5,5	1,1	6,6
7	2	70005	TILEST VEHICV	2	3,85	1,69	9,5
7	2	70006	TILEST FRT TRUSTR	2	11,57	2,43	14
10	2	100200	INSCRIPCION MD SOCIO	134	7061,98	1493,02	8555
10	2	100220	INSCRIPCION JR MD SOCIO	29	479,84	106,66	586
10	2	100221	INSCRIPCION MD SOCIO BENJAMIN	5	41,52	8,66	50
10	3	100214	INSCRIPCION PRIVADO	41	677,69	142,31	820

**value4golf analytics®** produce de forma automática cuadros de mando de gestión a partir de los datos de los programas de contabilidad, reservas y ventas del club.







Los cuadros de mando se personalizan a medida del cliente.

Opción de disponer de un resumen Mensual en formato PPSX y PDF.



**Versión Demo**

- **Cuenta de explotación**
  - ✓ Resumen cuenta de explotación, datos último mes y acumulado anual.
  - ✓ Detalle mensual y acumulado de la cuenta de explotación.
  - ✓ Distribución de ingresos y gastos acumulado anual.
- **Análisis específicos**
  - ✓ Análisis de ingresos de explotación. Cuotas de socios y abonados, ingresos de green-fees, ingresos del Pro-shop, etc.
  - ✓ Análisis de gastos de explotación. Gastos de personal, gastos de mantenimiento del campo, compras, etc.
- **Balance**
  - ✓ Evolución y estructura del balance de situación.
  - ✓ Desglose del balance.
  - ✓ Detalle del balance.
- **Posición de Tesorería.**
- **Proyección cuenta de explotación**
- **Ratios (Rentabilidad, Solvencia, Endeudamiento, Autofinanciación).**

Los cuadros de mando ofrecen varios niveles de información, desde el agrupado por familias hasta el máximo nivel, que permite visualizar las cuentas de contabilidad.

- **Cuotas de socios o abonados, custodias, etc.**

Comparativo realidad año en curso con la realidad año anterior, con datos del último mes cerrado y del acumulado anual.

- ✓ Evolución del número de socios.
- ✓ Evolución de los ingresos de socios.
- ✓ Ponderaciones y promedios anuales y mensuales.

- **Jugadores.**

- ✓ Ocupación del campo de golf, número de jugadores, clasificación de salidas por tipo de jugador, etc.
- ✓ Análisis de ingresos, comparativo, promedios, etc.

- **Alquileres.**

- ✓ Análisis de unidades alquiladas e ingresos por producto, ponderación y promedios.
- ✓ Análisis de alquileres por jugador.

- **Tienda de golf.**

- ✓ Análisis por unidades e ingresos por familia y producto, ponderación y promedios.
- ✓ Evolución anual de los ingresos de la tienda de golf.

Los cuadros de mando ofrecen varios niveles de información, desde el agrupado por familias hasta el máximo nivel, que permite visualizar todos los productos existentes en los programas de gestión.



Los cuadros de mando se personalizan a medida del cliente.



**Versión Demo**

**value4golf** ha modernizado y optimizado los procedimientos de gestión de clubs como el **Real Club de Golf Sotogrande** o el **Club de Golf Aloha**, consiguiendo ahorros estables superiores a los 100.000 euros anuales.

Entre los proyectos de consultoría llevados a cabo se encuentran los siguientes:

- ✓ Revisión y actualización de los procedimientos internos del club de golf **Bom Sucesso**, de Portugal (2016-2017).
- ✓ Diseño del plan estratégico 2017-2019 del **Real Club de Golf La Herrería**, de Madrid.
- ✓ Elaboración del análisis completo de **Empordà Golf Resort** para el Cuaderno de Venta elaborado en colaboración con MainsPring Partners (2016-2017).
- ✓ Estudio de viabilidad para la compra de **La Duquesa Golf & Country Club** para un inversor privado. Definición de las necesidades de inversión, recursos y proyecciones a 5 años (2017)
- ✓ Estudio de viabilidad para la compra del **Club de Golf Bellavista** por encargo de Inés Rosales S.A. Análisis de la situación actual, definición de las necesidades de inversión, estudio de mercado y plan de explotación (2017).
- ✓ Due Dilligence técnica del campo de golf **Hacienda del Álamo**, por encargo de Sareb, en la Región de Murcia (2018).
- ✓ Auditoría de gestión y operativa de los campos de golf **Mar Menor y Saurines**, por encargo de Sareb, en la Región de Murcia (2018).
- ✓ Colaboración con Sareb en el **proceso de licitación** de la explotación de sus tres campos de golf de la Región de Murcia. Asesoramiento en la elaboración del pliego de condiciones, localización e invitación de licitadores, asesoramiento en la viabilidad de las propuestas vinculantes y la capacidad de los ofertantes (segundo semestre 2018).
- ✓ Colaboración con Sareb en el **proceso de migración** al nuevo Operador de los campos de golf Mar Menor y Saurines, en la Región de Murcia (primer semestre 2019).
- ✓ Informe de situación y viabilidad de apertura de Golf El Puerto, Cádiz (2019).



La herramienta de cuadros de mando value4golf analytics® se encuentra operativa actualmente en los siguientes clubs y entidades de golf:





[www.value4golf.com](http://www.value4golf.com)

[info@value4golf.com](mailto:info@value4golf.com)

+34 699 473 193