

ALL BLUE DIVING

Repte FP Challenge | Camp de Tarragona

Omplim el centre d'octubre a maig

Necessitem una proposta viable per generar més activitat i més ingressos fora de la temporada alta, sense abaixar preus ni fer grans inversions.

Cambrils

Busseig recreatiu

Repte real d'empresa



Web: allbluediving.com
Instagram: @allbluediving
WhatsApp: +34 654 18 64 55

All Blue Diving

Centre de busseig a Cambrils amb oferta de cursos, immersions guiades, snorkel i activitats per a grups.

Empresa familiar que promou activitats amb professionalitat, seguretat i compromís amb el medi marí.

Oferta actual

Cursos de iniciació, avançats i d'especialització.

Immersions des de barca i platja

Sortides de busseig d'un matí

Primeres experiències

Team Building personalitzat.

Contacte i canals

Web: allbluediving.com

Instagram: @allbluediving

WhatsApp: 654186455

El centre està al Passeig de Sant Joan Baptista de la Salle, 7-D, local 4, Cambrils.
L'embarcació està a la Marina de Cambrils davant de la Torre.

A google maps surten les dues ubicacions.

Preus orientatius actuals

Discover scuba diving	75 €
-----------------------	------

Snorkel adult	50 €
---------------	------

ReActivate PADI	140 €
-----------------	-------

Open Water Diver	435 €
------------------	-------

Immersió des de barca	45 €
-----------------------	------

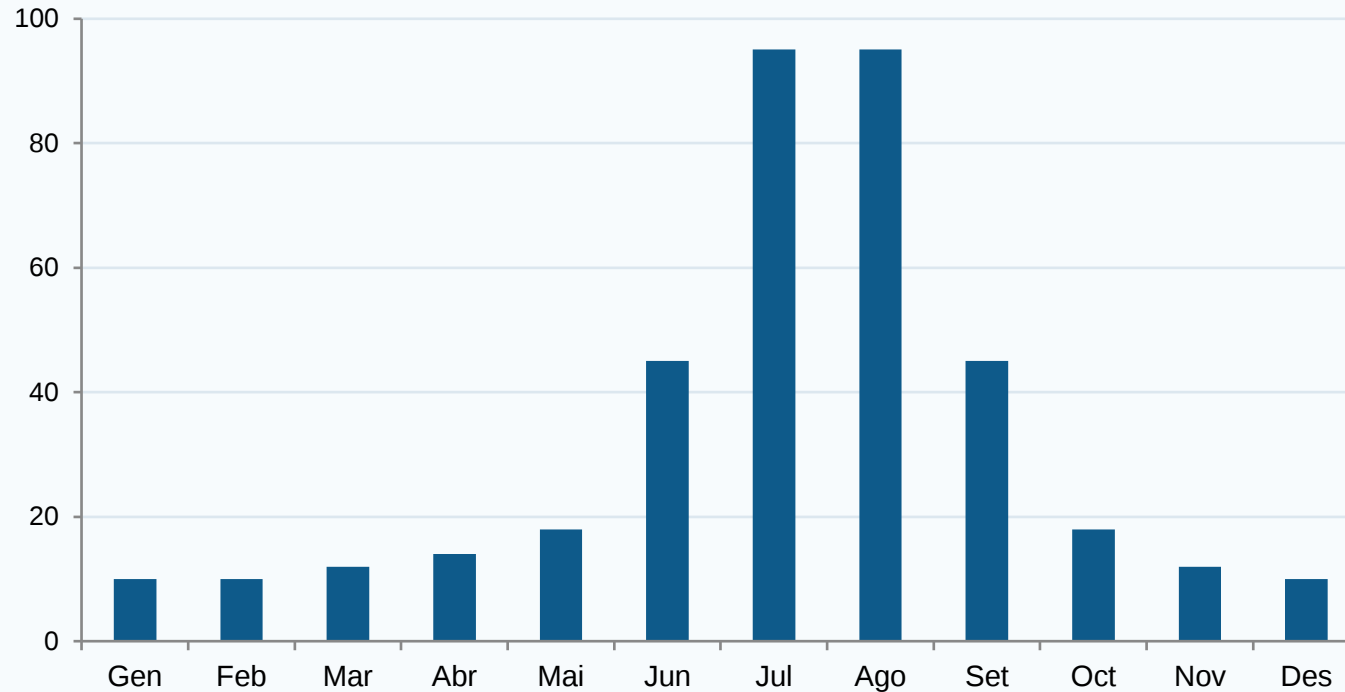


Punts forts

- Centre autoritzat PADI
- Embarcació pròpia a Cambrils
- Tracte proper i experiència guiada
- Oferta ja validada pel mercat d'estiu
- Ara cal portar activitat a la resta de l'any



Distribució orientativa de la demanda



Interpretació per als equips

No busquem una campanya d'estiu. Busquem idees per activar la demanda d'octubre a maig, sabent que hi ha una part de l'hivern en què les activitats a l'aigua són més difícils.

Dada clau

El 70% de l'activitat es concentra a l'estiu. Juliol i agost són temporada alta; juny i setembre, temporada mitja; la resta és temporada baixa.

Què passa a l'hivern

Baixa molt la demanda espontània. A més, entre desembre i Setmana Santa l'aigua és freda i el mal temps dificulta les activitats a l'aigua.

Què volem

Trobar una forma de generar ingressos fora de la temporada forta amb una proposta viable i escalable per al centre.



Equip humà

2 instructors a temporada baixa:
· Oriol: bussejador professional i instructor recreatiu PADI amb totes les especialitats.
· Raquel: instructora recreativa PADI amb especialitats bàsiques i enginyera electrònica amb diversos màsters.

Mitjans operatius

- Barca semirígida de 7,6 m
- 1 furgoneta
- 1 cotxe
- Equipament de centre per a les activitats actuals

Capacitats orientatives

- Snorkel: 8 persones / instructor
- DSD: 4 persones / instructor
- Curs: 4 persones / instructor
- Sortida guiada: 8 persones / instructor

Serveis factibles quan les condicions ho permeten

Snorkel

DSD

Cursos

Sortides guiades

Team building

Altres...

Clau per als equips

Les propostes han d'aprofitar aquests recursos. Si una idea només funciona contractant més gent o comprant nova infraestructura gran, no encaixa amb el repte.



Meteorologia i temperatura

El mar condiona molt. Entre desembre i Setmana Santa l'aigua és freda i el mal temps fa més difícil programar activitats aquàtiques.

Seguretat i normativa

La seguretat està per sobre de tot. Ens marquen els estàndards PADI i la normativa espanyola. No es poden fer activitats massives sense estructura.

Estacionalitat turística

El turisme es concentra sobretot de juny a setembre. Fora d'aquest període cal pensar en demanda de proximitat, grups o productes que no depenguin tant del turista espontani.



Temes que no volem com a solució

No **Abaixar preus**

No **Fer grans inversions**

No **Contractar més personal**

No **Dependre d'obres o permisos nous**

Idea guanyadora

Creativa, sí. Però sobretot realista, executable i coherent amb el sector.

Finestra complicada

De desembre a Setmana Santa:

- poca demanda espontània
- aigua freda
- més risc de mal temps
- fer activitat a l'aigua és més difícil

Finestra aprofitable

Octubre-novembre i després de Setmana Santa:

- millor opció per a snorkel, DSD, cursos o sortides
- possibilitat de captar grups o activitats programades

Condicionant tèrmic

Una opció interessant podria requerir inversió en vestits semisecs. Això es pot contemplar només si la inversió és moderada i justificable.

Pistes que poden inspirar, sense limitar

Grups i team building

Clientela de proximitat

Producte per caps de setmana

Cursos o activitats sense aigua

Paquets amb valor afegit

Aliances amb entitats o empreses

El repte no obliga a crear una activitat totalment nova. També pot funcionar re-empaquetar una activitat existent, canviar el públic, el calendari, el canal de captació o la forma de vendre-la.



Com podem incrementar de manera realista la demanda d'octubre a maig creant un producte o servei nou —o re-empaquetant els actuals— que sigui viable operativament i atractiu per al mercat?

Per orientar la vostra proposta, us recomanem respondre 4 preguntes:

1 A qui ens dirigim?

2 Què li oferim exactament?

3 Com ho captarem i ho vendrem?

4 Per què això ens pot donar ingressos reals?

No cal que la idea sigui perfecta. Cal que sigui convincent, clara i aterrada.



Ara us toca a vosaltres

Ajudeu-nos a trobar una proposta viable per generar activitat i ingressos fora de la temporada forta.

Canals de consulta

Web	www.allbluediving.com
Instagram	@allbluediving
WhatsApp	+34 654 18 64 55

Moltes gràcies

All Blue Diving · Cambrils

