



PROGRAMA DE SÓCIOS

CLUB DE REGATAS VASCO DA GAMA

DESDE 1898

PROGRAMA DE SÓCIOS - INTRODUÇÃO



Um programa de sócios forte e eficiente é atualmente a principal saída dos clubes brasileiros para o aumento de suas receitas. Por se tratar de uma ação de baixo custo inicial e grande retorno, aumentar a base de arrecadação, ou seja, o numero de sócios, mostra-se uma ação inadiável para o Vasco.

A receita do programa de sócios pode representar a independência do clube em relação as cotas de TVs.



PROGRAMA DE SÓCIOS - OBJETIVO



O objetivo deste trabalho não é apresentar um Programa de sócios a ser implantado no Vasco, e sim fomentar o debate sobre quais seriam os pré-requisitos, pilares e diretrizes para nortear a elaboração do novo Programa de sócios para o clube.

AMOR INFINITO NÃO MEDE DISTÂNCIA.

*Chegou o novo **PLANO VASCAÍNO DE NORTE A SUL**, criado exclusivamente para você que é apaixonado pelo Vascão, mas mora fora do Rio de Janeiro.*



ASSOCIE-SE JÁ

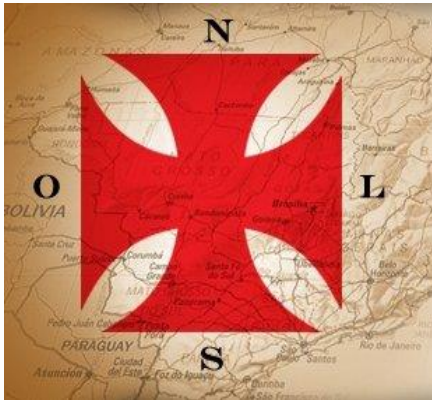


PROGRAMA DE SÓCIOS - REQUISITOS



O novo programa de sócios do Vasco deve ser baseado e 3 requisitos macros:

- 1) 71 % torcida do Vasco está fora do Estado do Rio de Janeiro
- 2) Os sócios devem ter a sua disposição um amplo Clube de vantagens
- 3) Os sócios devem ser beneficiados com um forte programa de fidelidade



Quanto + pontos
+ PRÊMIOS
você pode resgatar

PROGRAMA DE SÓCIOS - REQUISITOS



Sobre os requisitos macros:

1) 71 % torcida do Vasco está fora do Estado do Rio de Janeiro

Estimativa de torcedores dos Principais times do país, por localização geográfica

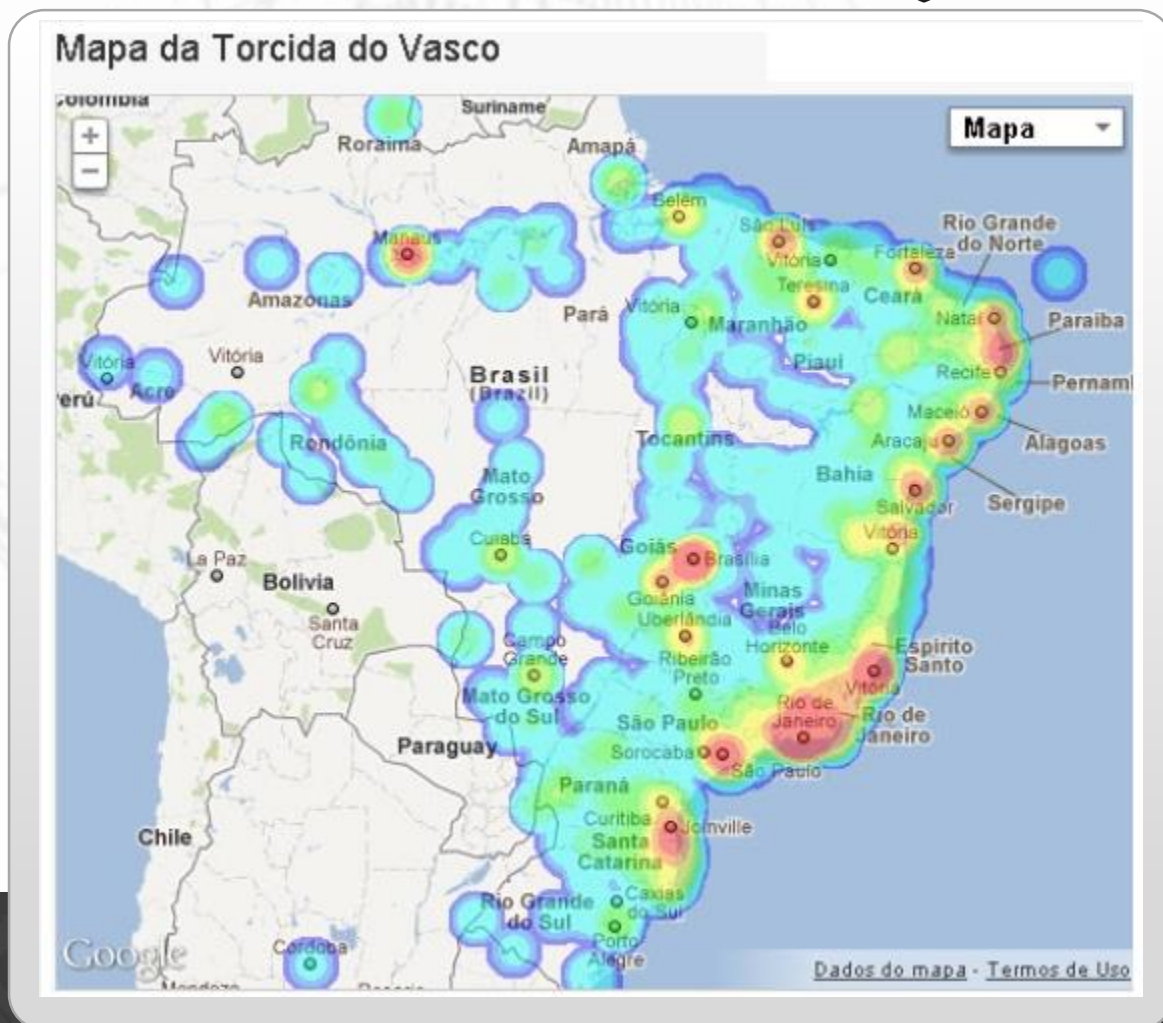
Rank	Clube	Estimativa de torcedores				Total
		No próprio Estado		Fora do Estado		
		Milhões	%	Milhões	%	
1	Flamengo	7,5	26%	21,7	74%	29,2
2	Corinthians	14,1	56%	11,0	44%	25,1
3	São Paulo	8,4	52%	7,8	48%	16,2
4	Palmeiras	5,5	45%	6,8	55%	12,3
5	Vasco	2,5	29%	6,2	71%	8,8
6	Grêmio	4,9	73%	1,8	27%	6,7
7	Cruzeiro	5,8	88%	0,8	12%	6,6
8	Internacional	4,4	76%	1,4	24%	5,8
9	Santos	3,4	64%	1,9	36%	5,3
10	Atlético-MG	4,2	91%	0,4	9%	4,6

PROGRAMA DE SÓCIOS - REQUISITOS



Sobre os requisitos macros:

1) 71 % torcida do Vasco está fora do Estado do Rio de Janeiro



PROGRAMA DE SÓCIOS - REQUISITOS



Sobre os requisitos macros:

2) Os sócios devem ter a sua disposição um amplo Clube de vantagens

Apenas descontos em ingressos é muito pouco e não atrai os estudantes e torcedores de fora do Rio de Janeiro. O clube de vantagens deve ser algo amplo, não só na área de alimentos, mas no setor de vestuário, educação, lazer, produtos e serviços.

www.futebolmelhor.com.br

MOVIMENTO POR UM FUTEBOL MELHOR

INÍCIO O MOVIMENTO DESCONTOS PROMOÇÃO SÓCIO SEMPRE GANHA CONTATO CPF Senha ENTRAR

SEJA SÓCIO
QUERO SER SÓCIO

QUERO ME CADASTRAR NO SITE

TORCÊDÔMETRO

848.016 SÓCIOS

FUTEBOLMELHOR.COM.BR

1º	129.811
2º	89.399
3º	80.581
4º	73.432

COMPARTILHAR

SORTEIO DO PERÍODO DE DEZEMBRO
DIVULGAÇÃO DOS
VENCEDORES
DIA 7/2

PROMOÇÃO SÓCIO-TORCEDOR SEMPRE GANHA
SÓCIO-TORCEDOR PODE GANHAR PRÊMIOS TODOS OS DIAS

Red car, Shell gas station, and snacks.

PROGRAMA DE SÓCIOS - REQUISITOS



Sobre os requisitos macros:

3) Os sócios devem ser beneficiados com um forte programa de fidelidade



A compra de produtos oficiais, doações ao Vasco Divida Zero, trazer novos sócios e ida aos jogos deve ser recompensada por um sistema de pontuação para troca ou descontos em produtos e serviços.

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO E SUGESTÕES



Baseado nestes 3 requisitos macros, apresentamos os estudos de caso de sucesso em programa de sócios no Brasil e no Mundo e sugestões para que sirvam de base para o nosso novo programa.



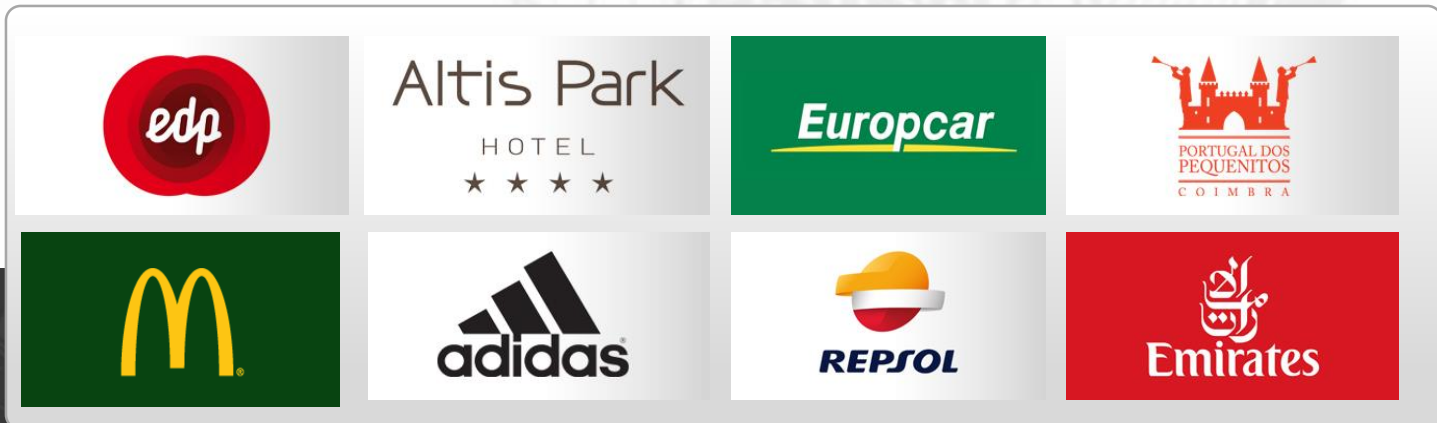
Parceria ganha-ganha entre o Clube e torcida

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO



Com o maior programa de sócios do mundo o Benfica tem a excepcional marca de conversão de 5,5% de seus torcedores em sócios, dando-lhes 224.000 associados com renda de \$ 9 milhões de euros / ano.

Impressiona o clube de vantagens que o sócio do Benfica possui. Descontos em inúmeras segmentos do mercado como concessionária de energia elétrica, hotéis, aluguel de carro, clínica estética, posto de gasolina, restaurantes, companhias aéreas, parques de diversão e outros.



PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO



Red Pass onde o sócio compra aquele lugar do estádio para o ano todo.

Bancada família, é um pacote para família (2 adultos e 2 crianças) basta que um dos adultos seja sócio.

Batismo no campo, onde o sócio pode entrar no gramado no dia do jogo.

Benfica TV onde além dos jogos do Benfica (outros esportes além do futebol), transmite jogos do campeonato inglês, futebol de areia, entre outros.

Serviços, cartão de crédito, agência de viagem, agência de seguro, colônia de férias, escolinhas para crianças e adultos, etc.

Aluguel de espaço para empresas ou pessoas físicas para festas, encontros e reuniões.

Loja do sócio do Benfica funciona como uma secretaria do clube onde o torcedor pode se tornar sócio, pagar a mensalidade, comprar produtos oficiais, se inscrever nas escolinhas, viagens, etc.)

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO



Com o maior programa de sócios do Brasil o Inter tem a excelente marca de conversão de 3,2% de seus torcedores em sócios, dando-lhes 129.000 associados com renda de \$ 39 milhões de reais / ano. Valor próximo a sua receita com cota de TV.

Propaganda forte de que o clube precisa do torcedor e isso faz com que o sócio se sinta vencedor junto com o clube. Eleições via internet e urna eletrônica, com mais de 50.000 eleitores.

Programa de fidelidade para trocar pontos por produtos ou quando comprar produtos em parceiros o sócio ganha pontos.

Possui mais de 20 planos de sócios. Muita facilidade na compra de ingresso, estádio sempre cheio.

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO



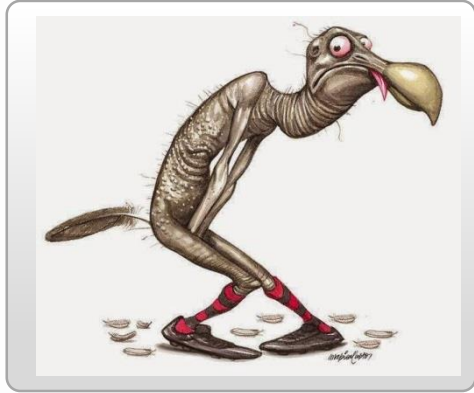
Com o programa de sócios que mais cresce no Brasil o Palmeiras tem a excepcional marca de 1.000 torcedores se associando por dia em 2015! Atingindo a marca de 90 mil sócios recentemente.

Muitas categorias de sócios, com preços variando de R\$9,99 até R\$599,99. A maioria com direito a voto.

Muitos parceiros exclusivos, vasto clube de vantagens.

Muitas opções na troca de pontos e produtos no programa de fidelidade altamente vantajoso.

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTUDOS DE CASO



Com aproximadamente 54 mil sócios o programa de sócios do urubu é baseado na compra de ingressos com valor de meia entrada e preferência na compra. Não dá direito a voto nem de frequentar as sedes do clube, não tendo a aderência necessária para passar o sentimento de pertencimento ao clube.

Por conta destes fatores o número de sócios do urubu é o único que apresenta, dentre os principais clubes do Brasil, queda no número de sócios no mês a mês.

Programa de sócios refém do desempenho do time em campo. Assim cada eliminação nos torneios gera movimento de desistência no programa.

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



PESQUISA DE OPINIÃO

Antes da implantação do novo Programa de sócios, realizar uma pesquisa de opinião no site oficial do clube, para conhecer o que pensa o torcedor, descobrindo suas motivações em ser / continuar sócio e vantagens esperadas.

Com isto o sentimento de participar e construir o programa de sócios aumentará as chances de sucesso do mesmo.

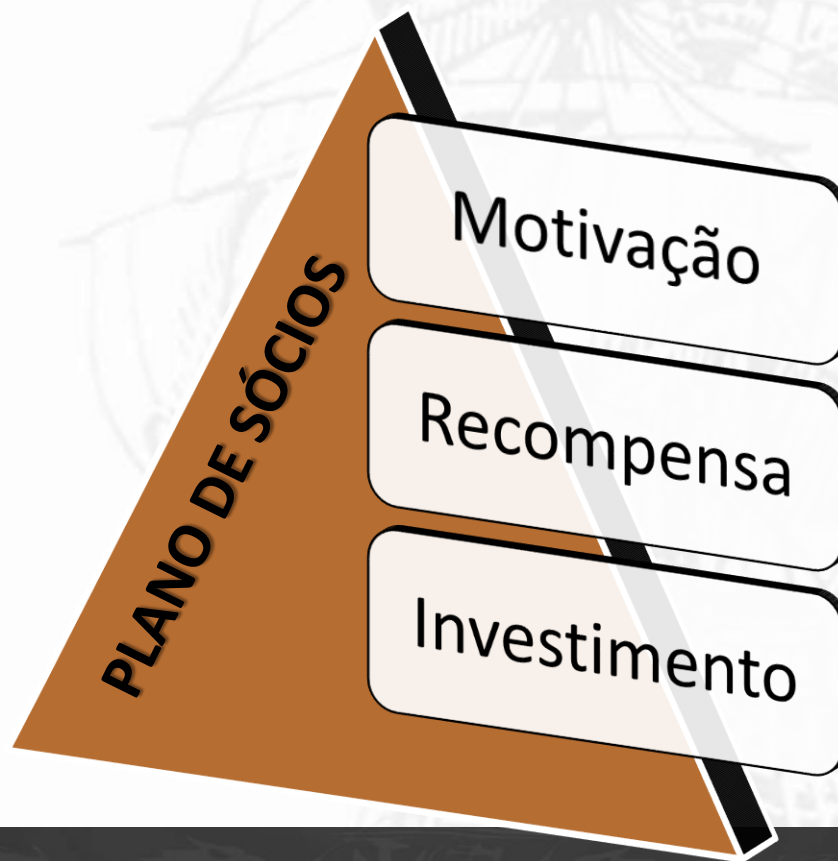


Criar um formulário para a pesquisa, com preenchimento de: nome, idade, sexo, cidade, email, profissão e se já é sócio. Perguntas a serem preenchidas com respostas de 4 a 1, sendo 4 seu principal interesse e 1 o de menor interesse.

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



SUGESTÃO DE PERGUNTAS



PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



SUGESTÃO DE PERGUNTAS

1) O que mais te motiva a ser sócio do Vasco?

- Time de futebol forte
- Reforma e modernização de São Januário
- Participar das eleições do clube
- Participar da vida social do clube

2) Quais os benefícios que você espera sendo sócio?

- Desconto e preferencia na compra dos ingressos
- Clube de vantagens e programa de fidelidade
- Facilidade de acesso ao estádio
- Desconto para compra de produtos licenciados

3) Qual o valor que você esta disposto a pagar pelos benefícios esperados?

- De R\$ 20,00 a R\$ 40,00
- De R\$ 40,00 a R\$ 80,00
- De R\$ 80,00 a R\$ 150,00
- Acima R\$ 150,00

4) Deixe suas sugestões e ideias para o novo programa de sócios do Vasco (400 caracteres):

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Sugestões vinculadas aos 3 requisitos macros:

1) 71 % torcida do Vasco está fora do Estado do Rio de Janeiro

Parcerias com clubes locais, nas principais capitais do Brasil onde nossa torcida é reconhecidamente grande.



Parcerias com bar / restaurante para ser a **Casa do Vascaíno**, local para assistir jogos e eventos para o Vasco.



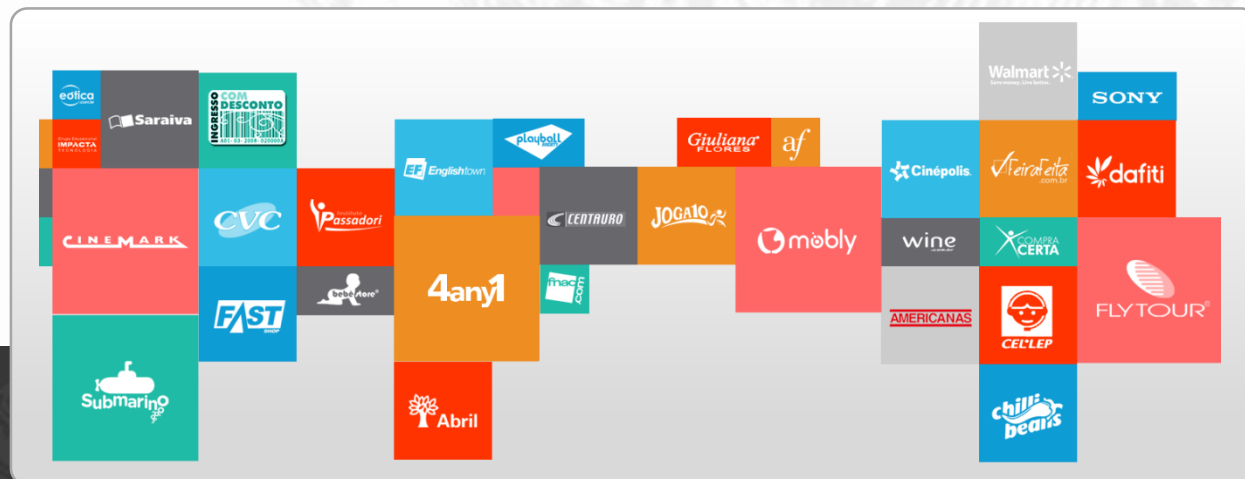
PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Sugestões vinculadas aos 3 requisitos macros:

2) Os sócios devem ter a sua disposição um amplo Clube de vantagens

Clube de vantagens com empresas nacionais para que o sócio tenha desconto em produtos e serviços em todo o país.



PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Sugestões vinculadas aos 3 requisitos macros:

- 2) Os sócios devem ter a sua disposição um amplo Clube de vantagens
Para atrair e convencer tais empresas a serem parceiras do clube é fundamental que o Vasco apresente a elas o **Mundo Vasco**.



O **Mundo Vasco** consiste em sabermos **Quem somos? Quantos somos? Aonde estamos? Qual nossa renda?** E apresentarmos este feroz mercado consumidor a estas empresas. Direcionando nossa torcida as marcas parceiras. Ex: A marca de automóvel do vascaíno, nossa operadora de celular, nossa companhia aérea, nossa rede de posto de combustível, nossa rede de supermercado, nossa rede hoteleira, nossa corretora de valores

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Sugestões vinculadas aos 3 requisitos macros:

3) Os sócios devem ser beneficiados com um forte programa de **FIDELIDADE**

A cada compra de produto oficial, consumo no clube de vantagens, compra de ingresso, mensalidade paga, indicação de novo sócio, doações ao Vasco Divida Zero, Vascaíno é Sangue bom e Coração infantil e indicação de novo sócio, o sócio acumula pontos para novos benefícios.

Esta pontuação gera benefícios para prioridades na compra de ingresso, compra de participação em eventos, troca em descontos com as empresas do Mundo Vasco, troca por pontos em outros programas de fidelidade.

ai eu vi vantagem

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Sugestões vinculadas aos 3 requisitos macros:

3) Os sócios devem ser beneficiados com um forte programa de **FIDELIDADE**

Este sistema de pontuação poderia ser uma moeda interna, a moeda do Vascaíno. Sugestão de nome: **Vascoin**. Vasco + Coin, a fonética de Vascoins é semelhante a Vascões, Vascão no plural.

Seria criado um cambio, a cada R\$ 20,00 gasto com o Vasco equivale a V\$ 1,00 em pontos e no site teríamos benefícios que poderiam ser adquiridos com os **Vascoins**. Como por exemplo, participar da apresentação de um novo reforço por V\$ 50,00



PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Algumas sugestões vinculadas para o programa:

- ❖ Ingresso e estacionamento carregados na carteira de sócio para os jogos em São Januário, sem filas.
- ❖ Entrada exclusiva para sócio no dia do jogo.
- ❖ Carteira de sócio funcionando como cartão de débito ou crédito, para consumo nos bares, lojas de São Januário, e nas lojas e parceiros do Vasco.
- ❖ Divulgação maciça dos clubes de vantagens e fidelidade.
- ❖ Sorteio de brindes e vale compras nos dias de jogos para os sócios.
- ❖ Atualização da numeração dos sócios. Quem é o sócio 01 do Vasco hoje? A cada 3 anos, esta numeração seria atualizada e quanto mais tempo de sócio menor será o numero do associado.
- ❖ Criação da Casa do Vascaíno nas capitais dos estados Brasileiros. Dando prioridade para a cidade com mais sócios, alimentando uma competição saudável.
- ❖ Parcerias com casas portuguesas e clubes de bairros.

PROGRAMA DE SÓCIOS – SUGESTÕES



Criação da categoria de sócio Corporativo:

- ✘ Modalidade para pessoas jurídicas. Empresas sendo sócias para benefícios empresariais, tais como: ingressos para grupos, placas publicitárias, camisas personalizadas, parceria nas redes sociais, ações no intervalo dos jogos, uso de imagem dos jogadores e outros.

Esta categoria irá aproximar o clube com empresas de menor porte, que não se encaixam no perfil de patrocinadoras diretas e no clube de vantagens.



PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTIMATIVA DE RECEITA



Estimativa de receita: Considerando as categorias e benefícios sugeridos

Descrição	Plano Infanto juvenil		Vascaino de Coração		Geral		Proprietário			Total
	Coração Infantil	Guerreiro Bacalhau	De fora do RJ	Do estado RJ	De fora do RJ	Do estado RJ	Proprietário	Proprietário Gigante	Proprietário Almirante	
Mensalidade	R\$ 5,00	R\$ 9,90	R\$ 9,90	R\$ 19,90	R\$ 29,90	R\$ 40,00	R\$ 55,00	R\$ 150,00	R\$ 500,00	
1ª Simulação										
Percentual de sócios	2%	3%	20%	15%	20%	15%	15%	8%	2%	100%
30.000 sócios	600	900	6.000	4.500	6.000	4.500	4.500	2.400	600	30.000
Receita ano (12 mensalidades)	R\$ 36.000	R\$ 106.920	R\$ 712.800	R\$ 1.074.600	R\$ 2.152.800	R\$ 2.160.000	R\$ 2.970.000	R\$ 4.320.000	R\$ 3.600.000	R\$ 17.133.120
2ª Simulação										
Percentual de sócios	2%	3%	20%	15%	20%	15%	15%	8%	2%	100%
60.000 sócios	1.200	1.800	12.000	9.000	12.000	9.000	9.000	4.800	1.200	60.000
Receita ano (12 mensalidades)	R\$ 72.000	R\$ 213.840	R\$ 1.425.600	R\$ 2.149.200	R\$ 4.305.600	R\$ 4.320.000	R\$ 5.940.000	R\$ 8.640.000	R\$ 7.200.000	R\$ 34.266.240
3ª Simulação										
Percentual de sócios	2%	3%	20%	15%	20%	15%	15%	8%	2%	100%
100.000 sócios	2.000	3.000	20.000	15.000	20.000	15.000	15.000	8.000	2.000	100.000
Receita ano (12 mensalidades)	R\$ 120.000	R\$ 356.400	R\$ 2.376.000	R\$ 3.582.000	R\$ 7.176.000	R\$ 7.200.000	R\$ 9.900.000	R\$ 14.400.000	R\$ 12.000.000	R\$ 57.110.400

PROGRAMA DE SÓCIOS – ESTIMATIVA DE RECEITA



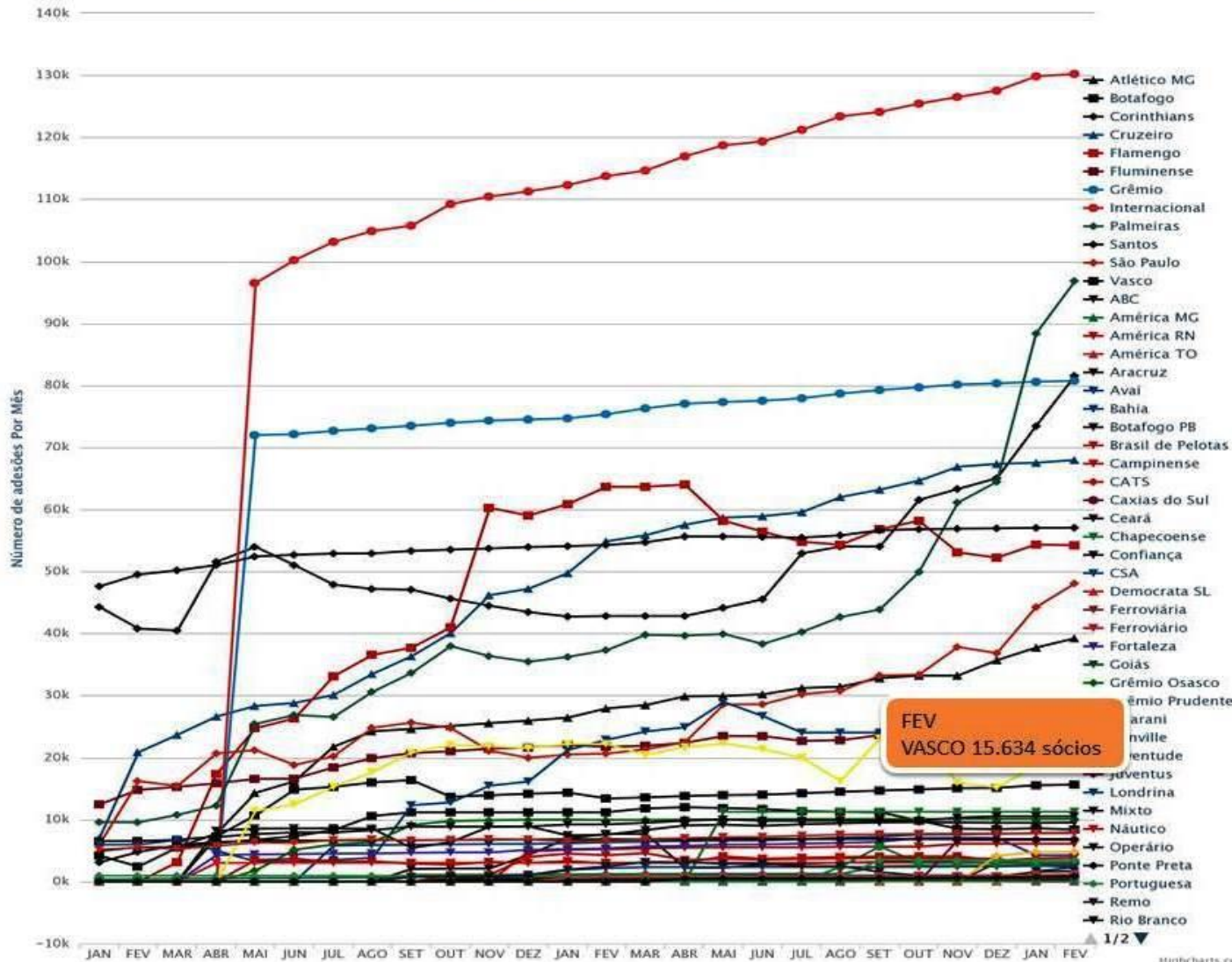
Estimativa de receita: Simulações baseadas em taxas de conversões. Inter 2% e Benfica 5%. Considerando nossa torcida com 18.000.000 de torcedores

Considerando nossa torcida com 18 milhões de vascaínos	Plano Infante juvenil		Vascaíno de Coração		Geral		Proprietário			Total
	Coração Infantil	Guerreiro Bacalhau	De fora do RJ	Do estado RJ	De fora do RJ	Do estado RJ	Proprietário	Proprietário Gigante	Proprietário Almirante	
Mensalidade	R\$ 5,00	R\$ 9,90	R\$ 9,90	R\$ 19,90	R\$ 29,90	R\$ 40,00	R\$ 55,00	R\$ 150,00	R\$ 500,00	
1ª Simulação - taxa de conversão 2% (Inter)										
Percentual de sócios	2%	3%	20%	15%	20%	15%	15%	8%	2%	100%
360.000 sócios	7.200	10.800	72.000	54.000	72.000	54.000	54.000	28.800	7.200	360.000
Receita ano (12 mensalidades)	R\$ 432.000	R\$ 1.283.040	R\$ 8.553.600	R\$ 12.895.200	R\$ 25.833.600	R\$ 25.920.000	R\$ 35.640.000	R\$ 51.840.000	R\$ 43.200.000	R\$ 205.597.440
2ª Simulação - taxa de conversão 5% (Benfica)										
Percentual de sócios	2%	3%	20%	15%	20%	15%	15%	8%	2%	100%
900.000 sócios	18.000	27.000	180.000	135.000	180.000	135.000	135.000	72.000	18.000	900.000
Receita ano (12 mensalidades)	R\$ 1.080.000	R\$ 3.207.600	R\$ 21.384.000	R\$ 32.238.000	R\$ 64.584.000	R\$ 64.800.000	R\$ 89.100.000	R\$ 129.600.000	R\$ 108.000.000	R\$ 513.993.600

PROGRAMA DE SÓCIOS – DADOS



Evolução Torcedômetro por Mês
Fonte: futebolmelhor.com.br

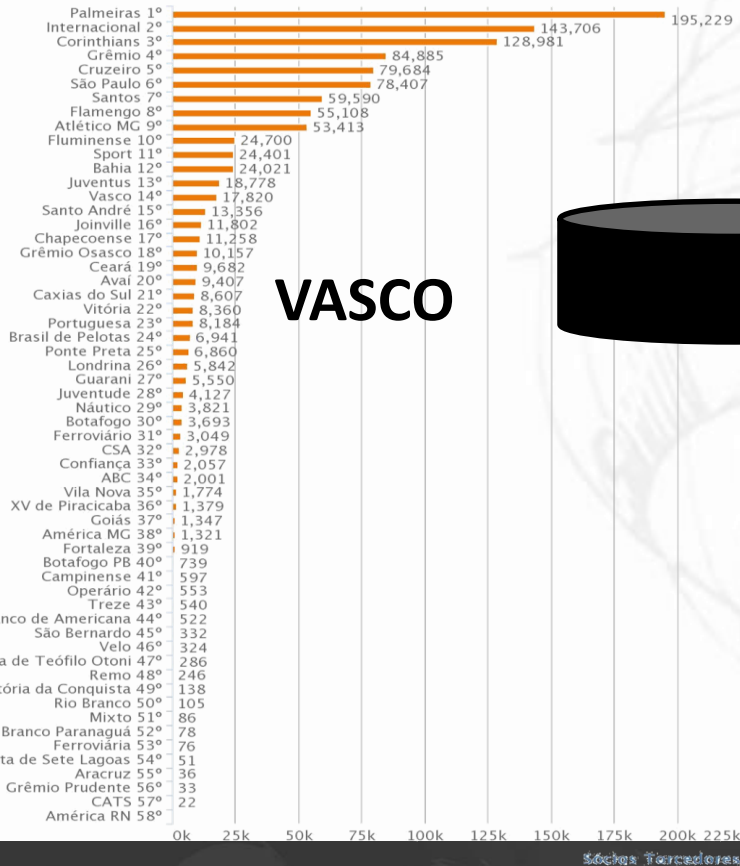


Evolução da
quantidade de
sócios
por clube.

PROGRAMA DE SÓCIOS – DADOS

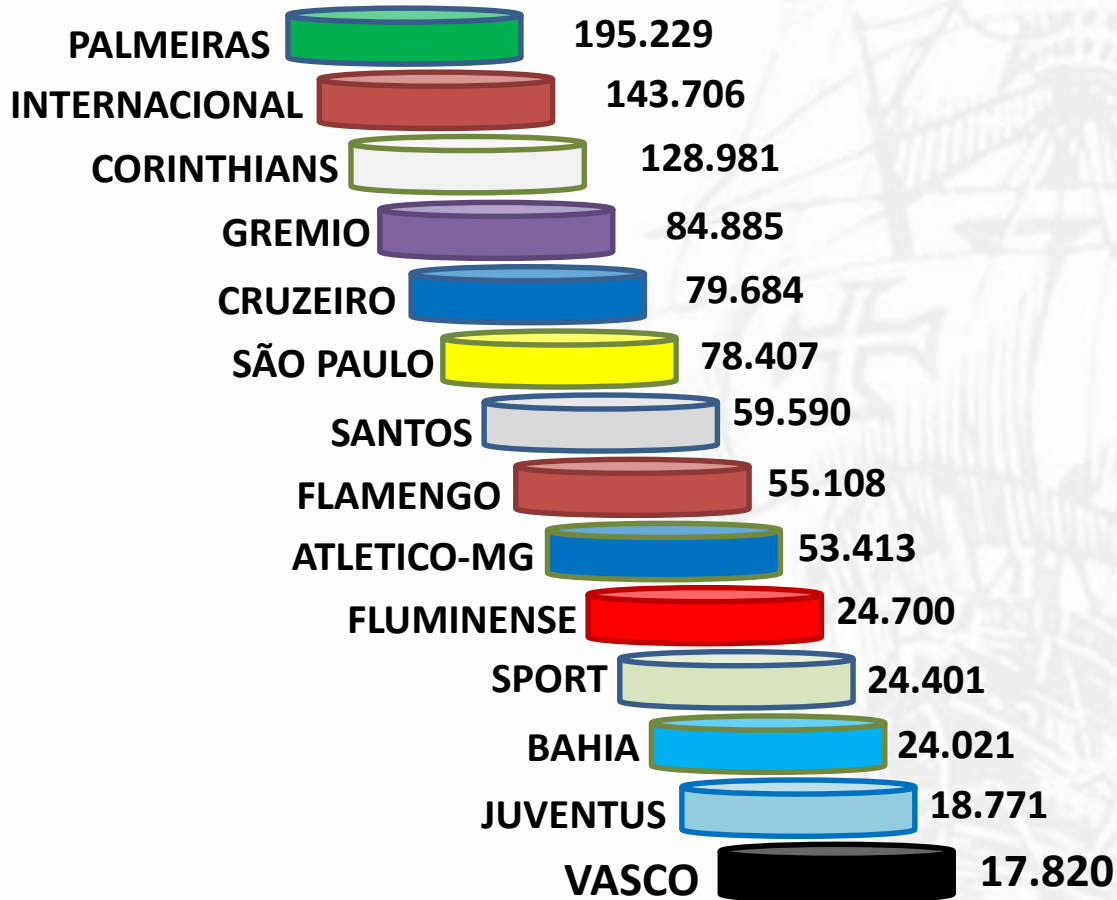


Torcedômetro (situação em 31/12 com base nos últimos 180 dias)
 Fonte: futebolmelhor.com.br



Se a Taxa de crescimento atual for mantida em 31/12/2015, esta será a situação de quantidade de sócios por clube.

PROGRAMA DE SÓCIOS – DADOS



Se a Taxa de crescimento atual for mantida em 31/12/2015, esta será a situação de quantidade de sócios por clube.

PROGRAMA DE SÓCIOS – CONCLUSÃO



Com o mercado extremamente competitivo, o limitador de espaço na camisa do time de futebol e com as dificuldades de negociação com a TV para aumento de cotas, o programa de sócios é a saída rápida, viável e de custo relativamente baixo para o clube obter mais receitas.

Estudando os casos de sucesso no Brasil e no mundo, podemos concluir que o sucesso de um programa de sócio é calcado na relação ganha-ganha entre torcida e clube. verificamos que os fatores de retenção e conversão de torcedores em sócios são: **o direito a voto, clube de vantagens e programa de fidelidade**. Portanto estes são os pontos de maiores atenção. Infelizmente não há mais espaço para a esperança do torcedor se tornar sócio baseado na paixão.

Atualmente, frequentar a sede social e ingresso com desconto não são mais atrativos ao torcedor. Há que se ter uma relação íntima e próxima, passando a impressão ao torcedor de que como sócio ele participa ativamente da vida financeira do clube e de seu sucesso dentro de campo.

O Vasco precisa de seus torcedores para seguir como Gigante, sem um programa de sócios forte, a situação financeira tenderá a ficar mais complicada.

CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



A criação e o desenvolvimento deste trabalho foram da ASSOCIAÇÃO CRUZADA VASCAINA, tendo como objetivo a entrega para o Club de Regatas Vasco da Gama, dando a este todos os direitos de utilização, divulgação e uso.

