

DEPARTAMENTO

PROMOCIÓN

FANJUVA

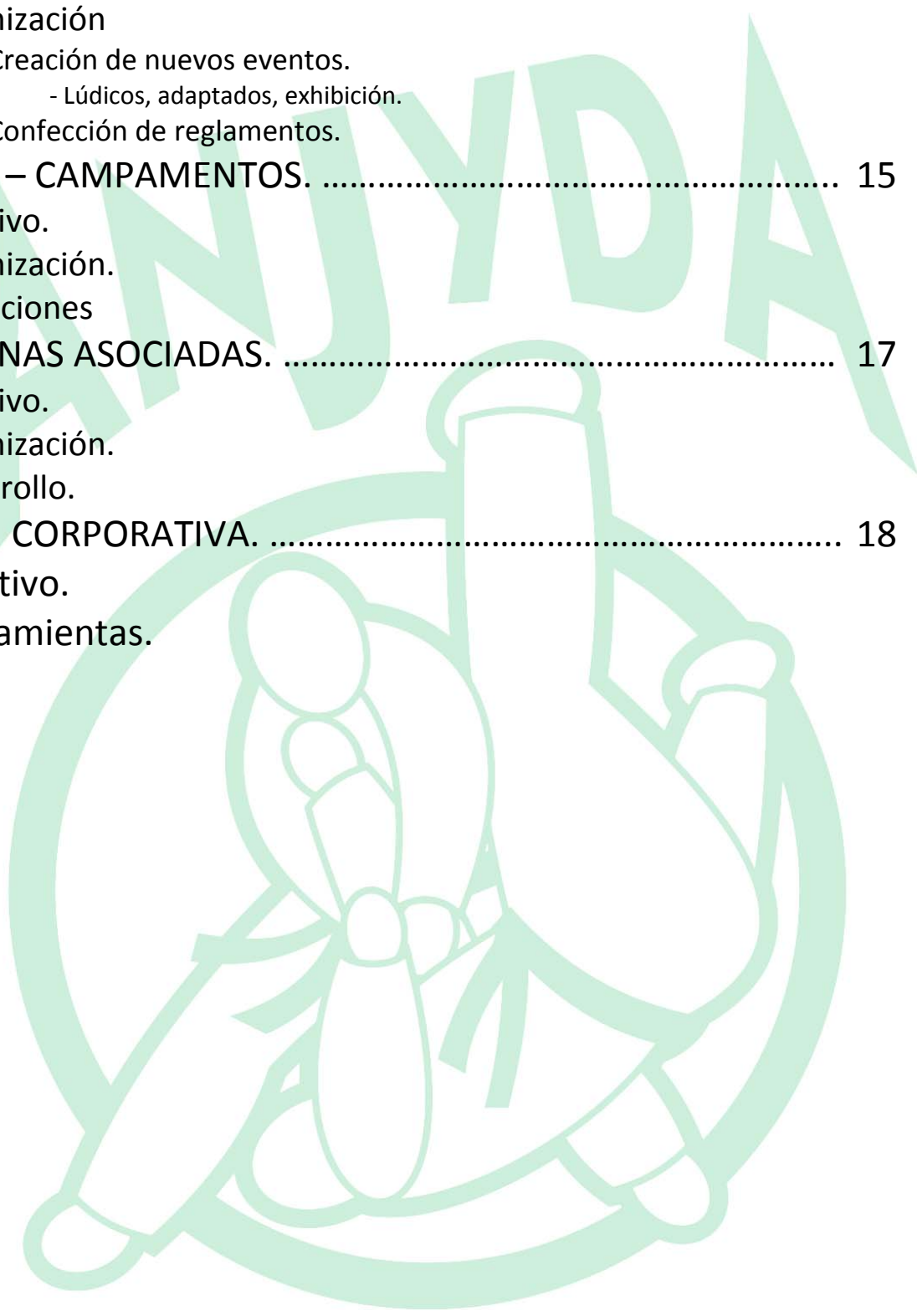


PROYECTO FEDERADOS

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS ÍNDICE

1.- SISTEMA DE PUNTOS.	3
* Objetivo.	
* Sistema de puntos.	
- Por criterio.	
- Por importes.	
- Cantidades establecidas.	
- 10€ = 1 Punto.	
* Canje de puntos.	
- 10 puntos = 1€.	
* Normas.	
2.- ENTRENAMIENTO FEDERATIVO PROVINCIAL.	8
* Objetivo.	
* Divulgación.	
* Organización.	
* Normas.	
3.- COMPROMISO PUBLICITARIO.	10
* Objetivo.	
* Planificación.	
* Recursos.	
4.- DEPARTAMENTO JUVENIL.	12
* Objetivo.	
* Sede.	
* Fabrica de ideas.	
5.- IMPLICACION FAMILIAR.	13
* Objetivo.	
* Sugerencias.	

6.- COMPETICIONES.	14
* Objetivo.	
* Organización	
- Creación de nuevos eventos.	
- Lúdicos, adaptados, exhibición.	
- Confección de reglamentos.	
7.- CURSOS – CAMPAMENTOS.	15
* Objetivo.	
* Organización.	
* Condiciones	
8.- DISCIPLINAS ASOCIADAS.	17
* Objetivo.	
* Organización.	
* Desarrollo.	
9.- IMAGEN CORPORATIVA.	18
* Objetivo.	
* Herramientas.	



PROYECTO

AUMENTAR FEDERADOS

1

SISTEMA DE PUNTOS

- **OBJETIVO**
 - Con este sistema se intenta marcar la diferencia entre los clubes pertenecientes a la Federación y los que están al margen de ella.
 - También premiamos a los que, estando dentro, son más activos dentro de la FANJYDA, es decir, quien más invierte, más beneficios posee (más licencias, más actas de examen, más asistencias a cursos o programas desarrollados por la Federación, obtendrá más puntos).
 - Compensar de algún modo las cargas económicas que sufre un club en sus desplazamientos a las distintas competiciones (Solventamos el problema de que siempre se hacen las competiciones en los mismos sitios y son los mismos los que se desplazan), quién más lejos vaya, más puntos obtendrá.
 - Los puntos solo son válidos para el Club, no para la persona. Con esto es el Club quien se beneficia de tener más federados, tramitar más actas de examen. Llevar más participantes a competiciones, cursos, etc.
 - A modo individual, para el federado, tendrá un carnet de puntos acumulables para el examen de cinturón negro.

- **SISTEMA DE PUNTOS (PARA LOS CLUBES)**
 - Por Criterio: puntos por actividad, licencia, colegiación o importe (X€, x puntos).
 - **PUNTOS (o créditos)**
 - Homologación del Club, 30 puntos por disciplina.
 - Colegiación Técnicos (por colegiación tramitada).
 - Maestro Nac. Especialista, 30ptos.
 - Maestro Nac., 20ptos.
 - Entr.Reg. 10ptos.
 - Monitor, 5ptos.
 - Colegiación árbitros (por colegiación tramitada).
 - Internac. o superior. 30ptos.
 - Nacional 20ptos.
 - Autonómico 10ptos.
 - Juez, 5ptos.
 - Of. Org. 2ptos.
 - Licencias Federativas (por licencia tramitada).
 - Adultos 4ptos.
 - Infantiles 2ptos.

- Tramitación de Kyus (número de Kyus por Acta).
 - Más de 200, 50ptos.
 - De 151 a 200, 40ptos.
 - De 101 a 150, 30ptos.
 - De 91 a 100, 25ptos.
 - De 81 a 90, 20ptos.
 - De 71 a 80, 18ptos.
 - De 61 a 70, 16ptos.
 - De 51 a 60, 12ptos.
 - De 41 a 50, 10ptos.
 - De 31 a 40, 8ptos.
 - De 21 a 30, 4ptos.
 - De 11 a 20, 2ptos.
 - De 1 a 10, 1pto.
- Examen de Cinturón Negro (número de participantes por club).

PARTICIP	1DAN	2DAN	3DAN	4DAN	5DAN
1	15	20	25	30	40
2	20	25	30	35	45
3	25	30	35	40	50
4	30	35	40	50	60
5 o más	40	45	50	60	70

- Asistencia a cursos organizados por la FANJYDA (puntos x participante).
 - Más de 10, 20ptos.
 - De 9 a 10, 15ptos.
 - De 7 a 8, 12ptos.
 - De 5 a 6, 8ptos.
 - De 3 a 4, 6ptos.
 - De 1 a 2, 4ptos.
- Asistencia a cursos no organizados por la FANJYDA.
 - Más de 100, 5ptos.
 - De 81 a 100, 4ptos.
 - De 41 a 80, 3ptos.
 - De 21 a 40, 2ptos.
 - De 1 a 20, 1pto.
- Titulaciones federativas organizadas por la FANJYDA.
 - Maestro Nac Especialista (Árbitro internac. o superior).
 - Más de 10, 60ptos.
 - De 6 a 10, 30ptos.
 - De 1 a 5, 15ptos
 - Maestro Nac. (árbitro nacional).
 - Más de 10, 50ptos.
 - De 6 a 10, 25ptos.
 - De 1 a 5, 10ptos.

- Entrenador Reg. (árbitro autonómico).
 - Más de 10, 40ptos.
 - De 6 a 10, 15ptos.
 - De 1 a 5, 5ptos
- Monitor. (juez árbitro)
 - Más de 10, 20ptos.
 - De 6 a 10, 10ptos.
 - De 1 a 5, 3ptos.
- Oficial de Organización
 - Más de 10, 10ptos.
 - De 6 a 10, 5ptos.
 - De 1 a 5, 2ptos.
- Titulaciones no organizadas por la FANJYDA.
 - Cualquier titulación.
 - Más de 10, 4ptos.
 - De 6 a 10, 2ptos.
 - De 1 a 5, 1pto.
 - Participación en competiciones (Relación enviada a la FANJYDA).
 - puntuación según distancia (Establecida por Google Map) desde la dirección del club al pabellón de la actividad.
 - Dentro del calendario.
 - Más de 600 Km, 25ptos.
 - De 501 a 600 Km, 15ptos.
 - De 401 a 500Kms, 10ptos.
 - De 201 a 400Kms, 6ptos.
 - De 101 a 200Kms, 3ptos.
 - De 40 a 100Kms, 2pto.
 - Fuera del calendario.
 - Más de 600 Km, 6ptos.
 - De 501 a 600 Km, 5ptos
 - De 401 a 500Kms, 4ptos.
 - De 201 a 400Kms, 3ptos.
 - De 101 a 200Kms, 2ptos.
 - De 40 a 100Kms, 1pto.
 - Número de participantes por club.
 - Dentro del calendario
 - Más de 40, 30ptos.
 - De 31 a 40, 20ptos
 - De 21 a 30, 15ptos.
 - De 16 a 20, 12ptos.
 - De 11 a 15, 8ptos.
 - De 6 a 10, 6ptos.
 - De 1 a 5, 4ptos.

- Fuera del calendario
 - Más de 40, 20ptos.
 - De 31 a 40, 17ptos
 - De 21 a 30, 12ptos.
 - De 16 a 20, 9ptos.
 - De 11 a 15, 5ptos.
 - De 6 a 10, 3ptos.
 - De 1 a 5, 1pto.
 - Entrenamientos federativos (no válido para los entrenadores oficiales).
 - Profesores ponentes (que no cobren por su ponencia).
 - Maestro Nac especialista, 30ptos.
 - Maestro Nac., 25ptos
 - Entr. Regional, 20ptos.
 - Monitor, 15ptos.
 - Profesores asistentes.
 - Maestro Nac especialista, 10ptos.
 - Maestro Nac, 8ptos.
 - Entr. Regional, 6ptos.
 - Monitor, 4ptos.
 - Demás participantes.
 - Asistentes 1pto.
 - Exhibiciones en colegios, otros eventos (Ver condiciones Cap.2).
 - Por Colegios / cursos
 - Por colegio / curso 20ptos.
 - POR IMPORTE (por operación. Si es rechazado el sistema de puntos).
 - Según importes.
 - Más de 1000€, 100 ptos.
 - De 901€ a 1000€, 50 ptos
 - De 501€ a 900€, 20 ptos
 - De 251€ a 500€, 8 ptos.
 - De 101€ a 250€, 3 ptos
 - De 50€ a 100€, 1pto
 - Según múltiplos de 10€ exactos, con un importe mínimo (60€)
 - 1 punto por cada 10€
- CANJE DE PUNTOS
 - Los puntos, se convierten en euros (dinero), pudiendo “pagar” con puntos cualquier gestión realizada con la FANJYDA.
 - El valor de los puntos, a valor en euros, es el siguiente:
 - 10 puntos equivaldrán al valor de 1€ a descontar en la siguiente operación, nunca en la que se obtienen los puntos.

- **NORMAS**

- Solo pueden obtener puntos los clubes registrados en la FANJYDA.
- Solo son válidos los puntos de los participantes que posean licencia federativa por ese club. Esto quiere decir que, si un club inscribe a un deportista de otro Club, no se tendrá en cuenta para el baremo de puntos.
- La validez de los puntos será de periodo olímpico (de cuatro años), salvo el primer periodo de puntos que prorroga su validez hasta 2016.
Esto quiere decir que los puntos deberán ser consumidos antes de la celebración de los JJOO ya que, a cada nuevo periodo olímpico, los puntos se pondrán a cero.
- Los puntos son del Club, intransferible. Solo puede hacer uso de ellos el Club en las gestiones realizadas por el Club.
- Si el Club cambia de nombre o no se federa en la temporada siguiente (aunque lo hiciese en la próxima). Pierde los puntos. Debe consumirlos antes que ocurra alguna de estas situaciones.
- Un Club no puede ceder o regalar, ni vender sus puntos a otro Club.
- Para la obtención de los puntos debe tramitarse por la FANJYDA (en el caso de cursos no organizados por ésta Federación.).
- Quedan excluidos del sistema de puntos, todas aquellas actividades donde los participantes vayan pagados íntegramente por la FANJYDA o RFEJ. Los subvencionados se les aplicará el sistema de puntos correspondiente dividiéndolo por dos (si por una actividad le corresponde 4 puntos, se quedaría en 2 puntos). También quedan excluidos aquellos que estén becados por alguno de los existentes. También quedan excluidos los miembros pertenecientes a cualquier organigrama de la FANJYDA, en cualquier evento (Delegados Provinciales, árbitros convocados, organización, otros).
- Los puntos solo tendrán un valor de descuento en las operaciones efectuadas con la FANJYDA. En ningún caso se realizará devolución de dinero alguno en el canje de puntos.
- Los puntos obtenidos (o a obtener) en una operación, no se pueden canjear en la misma operación, si no en la operación siguiente que se realice con la FANJYDA.

- **CARNET DE ASISTENCIA.-** Diseño de un carnet para los judokas que tengan como mínimo el cinturón marrón y poder acumular puntos de modo que le permita acceder al examen de cinto negro por la vía competición.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 2 ENTRENAMIENTO FEDERATIVO PROVINCIAL EXHIBICIONES/CURSOS

- **OBJETIVO**

- Dar a conocer las actividades federativas y, de este modo, apoyar a los clubes federados.
- Como está en el programa de puntos, los clubes participantes se benefician de la asistencia, motivándoles a participar.
- Marcar la diferencia con los clubes “piratas”, haciendo eventos abiertos en los que ellos no pueden participar.
- Éstos “entrenamientos” deben ser orientados a los deportistas más jóvenes y uno de sus objetivos puede ser el dar a conocer la aplicación del reglamento para participar en las competiciones que se organicen. La descripción de “mantenimiento” no pasa de ser más que eso, una descripción. El cometido real de esta actividad es decir sin palabras, quién está dentro y quién fuera de la Federación.
- Potenciar la imagen del Delegado, proporcionándole herramientas para que vuelva a tener la autoridad y representación que le corresponde.
- La FANJYDA ayuda indirectamente a los clubes de la zona a promocionar nuestro deporte.
- La periodicidad (frecuencia) con que se efectúe ésta actividad vendrá marcada por el éxito de la misma, siendo recomendable una al mes.
- La organización de cursos y exhibiciones de cualquier índole (dentro de las directrices de nuestra federación), previa comunicación y autorización de la misma.

- **DIVULGACIÓN**

- Debemos utilizar todos los medios de divulgación gratuitos que existen:
 - **INTERNET.**- Es el más importante de ellos, miles de usuarios acceden a este medio. Esto puede ser publicándolo en la web de la FANJYDA y demás web de los clubes implicados. Los buscadores se encargarán del resto.
 - **Radios locales.** Muchas de estas radios son municipales y publican noticias de un modo gratuito. También existe la radio de la Diputación provincial.
 - **Prensa.** Existen periódicos locales a los que se les puede facilitar información y la publican.
 - **Invitar** a algún **colegio** de la zona a ver/participar en dicho entrenamiento de forma ocasional, previo comunicado al director del centro vía FANJYDA (carta de invitación del presidente) y de mediador el Delegado Provincial. También podrá concertarse con el colegio una exhibición en el centro, realizando la misma el club interesado o que lo haya solicitado.
 - Utilizar **efectos visuales** como pueden ser carteles, banderines o similares en los cuales aparezca la FANJYDA y club (o clubes) federados de la provincia.
 - **Exhibiciones en colegios.** Es una actividad que suelen hacer algunos clubes por cuenta propia y para captar deportistas. Es por ello que se les reconoce su labor introduciéndolo en el programa de puntos.

- **Cursos.-** Igualmente para este tipo de actividad que organice un club y no suponga coste alguno para la Federación. También debe ser comunicado y aprobado por la FANJYDA.
- **Áreas de Deportes y de información juvenil.-** Lugares de encuentro donde se tiene mucho contacto con los jóvenes.

- ORGANIZACIÓN

- Este entrenamiento es provincial, por tanto, todos los recursos deberán ser proporcionados por dicha provincia, siendo cometido del delegado provincial el coordinar fecha, lugar y entrenadores que participan en el entrenamiento como ponentes. También deberá ser equitativo y convocar a los ponentes con un sistema de rotación para que todos sean protagonistas. Para ello lo mejor es realizar un cuadrante.
- Se debe intentar organizar los entrenamientos alternándolos en los municipios donde existan clubes federados e intentando que éstos tengan su protagonismo como organizadores.
- A ser posible los entrenamientos deben ser en lugares públicos, como pabellones. Se debe evitar la realización en el club o gimnasio, pues ahí ya saben que se practica judo.
- Intentar invitar a políticos o responsables del área de deportes con el pretexto de la entrega de una placa de agradecimiento o similar.
- Esto es, también trasladable a empresas del municipio.
- En caso de exhibiciones en colegios, el club o clubes que lo realicen utilizarán los recursos que tengan a su alcance. Caso de necesitar medios, el Delegado Provincial estudiará la situación y lo comunicará.

- NORMAS

- Todo entrenamiento será comunicado a la Federación. Caso contrario, no se podrá efectuar la distribución de puntos. Esto será labor del Delegado Provincial.
- Se debe permitir la entrada para ver los entrenamientos a todo el mundo.
- Solo pueden participar en el entrenamiento los deportistas federados. Como excepción, también podrán participar los alumnos de un colegio que, previamente, haya sido invitado por la FANJYDA. Para esto deberá tomarse nota de los asistentes y enviar a las oficinas de la Federación, a través del Delegado Provincial.
- La FANJYDA, y en su nombre, el Delegado Provincial, realizará la gestión de presentación (invitación o exhibición) al colegio en cuestión; ya sea por decisión del Delegado, ya sea por petición de un club.
- Cuando la solicitud provenga de un Club (u otra entidad o persona) podrá realizar la petición a través del Delegado Provincial o directamente a la FANJYDA.
- En la exhibición, el club o clubes serán los protagonistas de la misma. La Federación solo estará presente como respaldo dándole su importancia y valor como actividad Federativa.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 3 COMPROMISO PUBLICITARIO

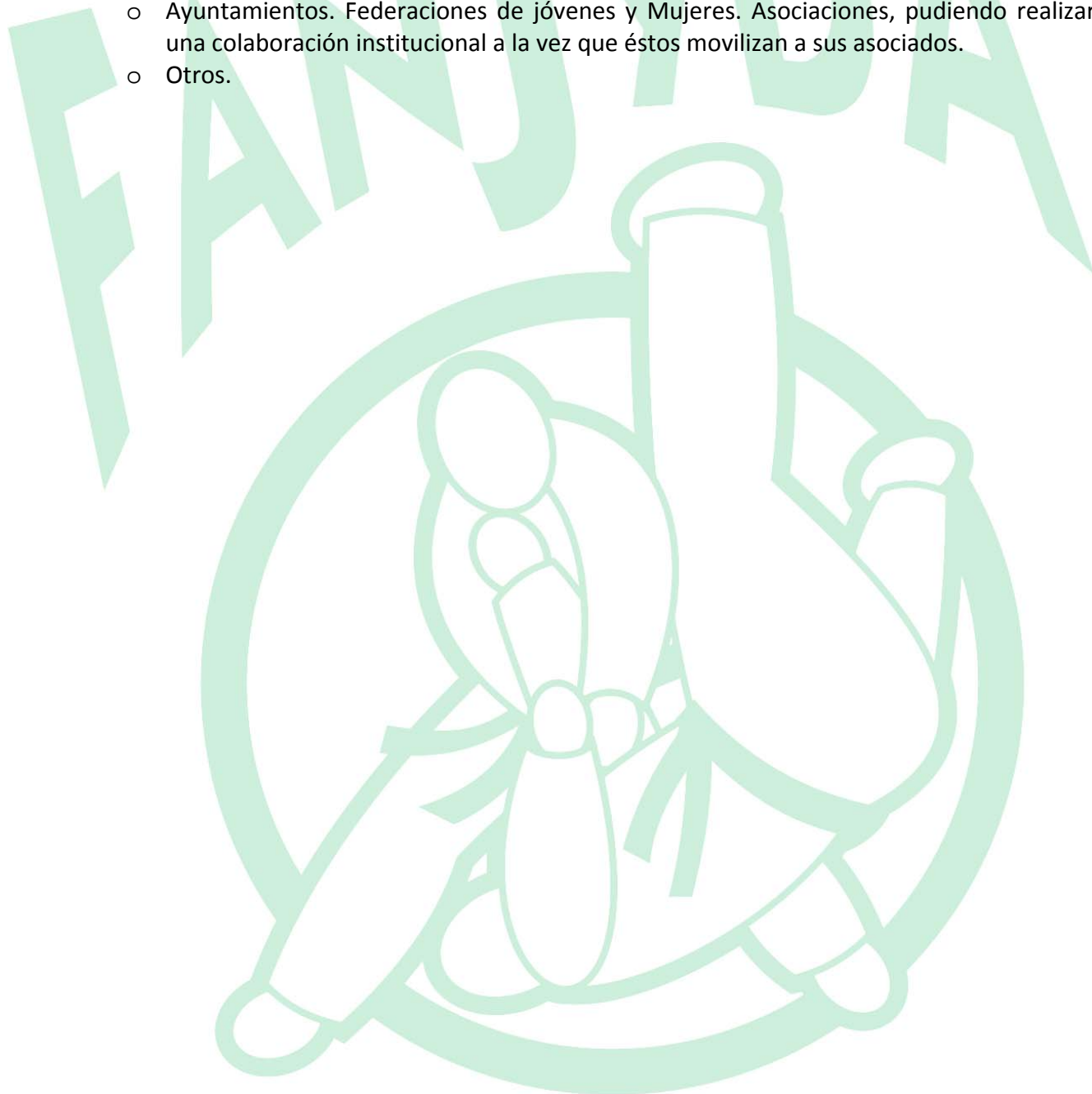
- OBJETIVO.
 - Para ser una **gran familia**, no basta con serlo, hay que parecerlo también. Incluso este último concepto es más importante que el primero. Las apariencias dicen mucho más. Si, luego lo somos, seremos grandes.
 - Al crear o diseñar una **publicidad uniforme** en todo el territorio andaluz, se obtendrá una **identidad** más real.
 - **Formar parte del tejido social** de un modo más activo. Si nos damos a conocer y le decimos a nuestra sociedad, lo que ofrecemos y hacemos por los individuos que la integran, seremos **más valorados**.
 - **Desplazar** a los clubes “piratas”, su publicidad será de barrio y casera. La nuestra profesional y seria.
 - **Organizar** una gala del judo andaluz (**GALA FANJYDA**). Con los siguientes premios:
 - Al mejor Club
 - Mejores deportistas masculinos / femeninos categorías infantil, cadete, junior, senior.
 - Club con más licencias federativas.
 - A la promesa deportiva (masc/fem).
 - Mejor árbitro (masc/fem).
 - Club con más iniciativa.
 - Recompensa del C.N. (por algún mérito, edad, enfermedad o discapacidad física o psíquica).
 - Al mejor Profesor.
 - Mejor trayectoria deportiva.
 - Al patrocinador.
 - Mejor evento deportivo.
 - A la promoción del judo.

- PLANIFICACIÓN.
 - Crear una estrategia publicitaria. Seguro que hay muchas, solo debemos pedir a los clubes que nos faciliten las realizadas por ellos en sus captaciones. Con todas podremos sacar grandes ideas.
 - Planificar la presentación de las mismas. Como partida inicial realizar una publicidad en tres tandas o periodos:
 - INICIO DE TEMPORADA.- En los meses de Septiembre y Octubre. Esto “despertaría” a los alumnos de siempre, anunciando el comienzo de la temporada deportiva. También llamará la atención de los no federados, pero no es publicidad del club si no de una entidad más grande.
 - MITAD DE TEMPORADA.- Recuerda a los deportistas que seguimos ahí. Después de La Navidad o Semana Santa, qué eventos vienen (Ctos de Andalucía, de España, etc. . .). También se puede ver acontecimientos importantes (por ejemplo los Carnavales), realizando alguna actividad de exhibición.

- FIN DE TEMPORADA.- Divulgar actividades para el verano (Junio, Julio, Agosto), como cursos, campamentos u otras actividades. Abiertos a todo el mundo, sin restricciones (Ver apartado Cursos – Campamentos cap.7).

- RECURSOS.

- Parte de la FANJYDA, asignando una partida presupuestaria a tal fin.
- Organismos públicos, como Junta Andalucía, Diputaciones Provinciales.
- Empresas privadas con intereses a nivel autonómico o provincial.
- Aportaciones de los Clubes para amortizar costes publicitarios, inversamente al número de licencias (menos licencias mayor aporte, más licencias menos aporte. (Confección de un baremo).
- Ayuntamientos. Federaciones de jóvenes y Mujeres. Asociaciones, pudiendo realizar una colaboración institucional a la vez que éstos movilizan a sus asociados.
- Otros.



PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 4 DEPARTAMENTO JUVENIL

- **OBJETIVO.**
 - Crear un rincón para los más jóvenes, donde ellos tengan su protagonismo.
 - Punto de encuentro entre ellos y sea dentro de la Federación.
 - Puedan opinar y participar en la elección de ciertos elementos (publicidad, mascotas, diseños. . .), pues ellos son nuestros mejores críticos.
 - Tener contacto permanente con las Asociaciones de Jóvenes.
 - El representante del departamento juvenil, tenga voz y voto en Junta Directiva, reuniones concretas, incluso en La Asamblea General.
- **SEDE.**
 - INTERNET. Es donde más tiempo pasan y el cual suelen utilizar para comunicarse entre ellos, compartir fotos, datos, impresiones. . . (facebook, tuenti, twitter, fotologs, otros).
 - Crear un apartado en la Web de la FANJYDA, con las claves de usuario para ellos donde puedan comunicarse.
- **ORGANIGRAMA.**
 - Estructura similar a un club: presidente, vicepresidente, vocales. . .
- **FÁBRICA DE IDEAS.**
 - Ellos nos pueden proporcionar las ideas, porque ellos son los que marcan las tendencias y las “modas”.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 5 IMPLICACION FAMILIAR

- OBJETIVO.
 - Son nuestros mejores **cómplices**, la familia. Pero para ello deben conocer el deporte que practican sus hijos, sobrinos, etc.
 - **Involucrarlos** en la organización de eventos como voluntarios.
 - Hacerlos más **entendidos** en el deporte que hacen sus hijos, de un modo práctico.
 - **Conseguir que se federen** (¿licencia más barata?, sin seguro deportivo ya que no hace judo activo).
 - Conseguir personal voluntario para la realización de actividades.
- SUGERENCIAS
 - Hay padres que no se deciden a federarse porque se ven mayores para practicar judo, pero si les ofertamos otras opciones, seguro que algunos se apuntan. Quizá pocos al principio pero, probablemente, aumenten en próximas temporadas. Éstas son algunas de las ideas:
 - Creación de una **licencia federativa especial** que les permite asistir a cursos y seminarios de judo (arbitraje, primeros auxilios. . .).
 - Creación de una **titulación federativa autonómica** que les permita participar en competiciones y eventos
 - **Auxiliar de Oficial de Organización:** estar en las competiciones en mesas de tatami.
 - **Auxiliar de tiempo libre:** poder tener “monitores” para las actividades que se planifiquen de tiempo libre (cursos, campamentos, otros).
 - **Reunión informativa** con los padres de los miembros de los jóvenes talentos, equipos andaluces o grupos más amplios.
 - Escuchar las posibles **quejas o críticas** que nos puedan transmitir. Aunque no nos guste pero obviar el problema no lo soluciona. Todo lo contrario, lo hace más grande e imposible de resolver.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 6 COMPETICIONES

- **OBJETIVO.**
 - Dar opciones a los que no se sienten con cualidades o edad para competir y practican judo.
 - Conseguir mayor afluencia de público con ayudas benéficas.
 - Llamar la atención de los medios de comunicación con la asistencia de artistas o personajes públicos de actualidad.
 - Como ya se ha comentado anteriormente, es importante interactuar con el tejido social, hay que llegar a nuestra comunidad y decirles “Nosotros también formamos parte de ella y somos sensibles a sus problemas. Ayudamos a los necesitados”.
 - Se consigue contactar con los organismos municipales y/o provinciales, pues son sensibles a estos acontecimientos.
 - Se promociona a los clubes federados dándoles su protagonismo en estos eventos. Dejando en evidencia a los que no lo están.
- **ORGANIZACIÓN**
 - Cobrar entradas simbólicas (de 1, 2, 5€), haciendo pública que dicha recaudación será en beneficio de. . . (“Ayuda a Juanma”, “Asociación de la fibromialgia”. . .).
 - Solicitar la presencia de artistas de actualidad como invitados y que deseen promocionar de forma lúdica nuestro deporte. (Macaco, otros).
 - Creación de competiciones “Especiales” no solo de judo
 - Liga Andaluza de judo
 - para los muy pequeños
 - para veteranos.
 - Judo suelo.
 - Acrobático de una disciplina o varias.
 - Coreográfico de una disciplina o varias.
 - Sin música.
 - Con música.
 - Confección de reglamentos para las nuevas competiciones, con el consenso de los clubes o votación de las mismas.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 7 CURSOS – CAMPAMENTOS - ESCUELAS

- OBJETIVOS
 - No perder el contacto con los federados.
 - Dar opciones a los padres de poder tener a sus hijos ocupados en vacaciones.
 - Ofertar no solo actividades lúdicas y de ocio, sino también de estudios (matemáticas, lengua, ciencias, idiomas. . .) además de las deportivas.
 - Actividades “abiertas”. Federados y no federados. Así podrán comprobar las diferencias / ventajas de ser federado.
- ORGANIZACIÓN.
 - **Planificación de una escuela de verano** por fases (I turno desde, hasta; II turno desde, hasta). Los asistentes deciden si desean ir a la primera, segunda. . . A dos turnos o a los tres turnos.
 - Actividades educativas.
 - Programa curricular según edades.
 - Actividades de tiempo libre y supervivencia (cuando sea en la montaña).
 - Respeto a la naturaleza.
 - Cómo desenvolverse en el monte.
 - Montaje de una tienda.
 - Métodos de supervivencia.
 - Métodos de orientación.
 - Fotografía.
 - Astronomía.
 - Actividades acuáticas (Cuando sea en la costa).
 - Bautismo de agua (buceo).
 - Piragüismo.
 - Vela.
 - Actividades deportivas.
 - Tiro al arco.
 - Tenis.
 - Actividades de lucha.
 - Judo.
 - Defensa personal.
 - Desarrollo de juegos populares.
 - “Despertar” los juegos de toda la vida: la cuerda, el coger, el escondite, la quedas, ladrón y policía, carreras de sacos, carreras de carricoches, etc...
 - **Cursos de formación continua.**- Realizar una serie de cursos con los cuales reciclar/actualizar a los profesores en todos los ámbitos de nuestro deporte: educativos, pedagógicos, nutricionales, fisiológicos. . . Etc.

- **CONDICIONES**

- A este tipo de “Escuela de verano”, “Campamento”, no se exige licencia federativa. Así tendremos una apreciación real de cuántos deportistas no federados hay.
- Pero hay que marcar la diferencia, por ejemplo quien tenga licencia federativa tendrá un descuento del X%.
- A los no federados se les hace un seguro para el período del campamento/curso.



PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 8 DISCIPLINAS ASOCIADAS

- **OBJETIVO.**
 - Una de las tareas pendientes de la Federación: hacer sentir a los asociados que ellos también forman parte de la FANJYDA y que su vínculo no es sólo un trámite de licencia federativa. Debemos implicarlos en nuestras ilusiones.
 - Sus licencias facilitan la labor económica de la FANJYDA.
 - Hacerlos útiles y darles la importancia y el respeto que tienen y merecen. No es suficiente que sepan que los valoramos y respetamos (que así es). Hay que hacerles ver que su labor, trabajo y deporte que practican nos interesa.
 - Hacerlos más activos dentro del engranaje que es la FANJYDA, haciéndolos partícipes de nuestras actividades.
 - Organizar eventos, ya sea de competición o exhibición, al menos dentro del ámbito autonómico. A ser posible en las ciudades donde practican dicha actividad.
- **ORGANIZACIÓN.**
 - Creación de competiciones (si son posibles) a nivel autonómico de las disciplinas asociadas.
 - Realización de exhibiciones, dentro de lo posible, en eventos de competiciones de judo.
- **DESARROLLO.**
 - Reuniones con los responsables de deportes asociados para ver sus inquietudes y nos asesoren en las mismas.

PROYECTO AUMENTAR FEDERADOS 9 IMAGEN CORPORATIVA

- **OBJETIVO.**

- Las Federaciones deportivas son entidades privadas, con personalidad jurídica propia (extracto del artículo 30 de la Ley 10/1990, del 15 de Octubre). Es, por tanto que, aun siendo una entidad sin ánimo de lucro, no se diferencia del esquema administrativo y económico de una empresa privada.
- Las empresas privadas (con ánimo de lucro), utilizan todos los recursos posibles y disponibles a su alcance para ser competitivos en una sociedad cada vez más exigente.
- Es por ello que ya no es suficiente con el uso de la publicidad (herramienta importante para darse a conocer). El usuario utiliza la publicidad para localizar sus necesidades, pero luego exige que la misma cumpla con sus expectativas:
 - La publicidad sea veraz.
 - El producto satisfaga las necesidades del usuario. Esto adquiere más relevancia cuando el “producto” es un “servicio”:
 - Las preocupaciones del cliente nos interesan.
 - Buscamos una solución a su problema.
 - Se realiza de un modo profesional y eficaz.
 - El cliente paga lo que vale. Es frecuente ver que cuando compramos algo barato y se rompe, siempre decimos “normal, para lo que ha costado”.
 - Calidad es imagen. Por tanto vendemos imagen.
- Estos factores son los que debemos tener como objetivo para:
 - Ser competitivos ante nuestros adversarios (otras actividades deportivas).
 - Hablar de nuestra Entidad debe ser sinónimo de calidad.
 - Convertirnos en un icono de seriedad y profesionalidad.
- Para conseguir todas estas cualidades, debemos ser conscientes que podemos cometer errores. Lo que nos diferenciará de los demás es la capacidad y eficacia de solventar los contratiempos que surjan en la mayor brevedad posible. Para ello es imprescindible llevar un proceso burocrático de control y procesos de actuación y, así, evitar volver a cometer los mismos errores siempre.

- **HERRAMIENTAS.**

- Algunas de ellas están ya en funcionamiento y documentan las acciones. Pero no son suficientes.
 - Publicación en la web, en su correspondiente apartado, del registro federativo de sus asociados, sus titulaciones y si está colegiado en la actual temporada, con la fecha en la cual se afilió. Trasladable, también, al club.
- Debemos realizar las actuaciones necesarias en todos los departamentos de la Federación para que la “maquinaria” funcione correctamente.
- Minimizar las deficiencias y/o debilidades en el área técnica utilizando los aspectos positivos de las mismas (Plan estratégico de la FANJYDA. El camino hacia la calidad de Rafael de la torre Santana, página 73).
- Buscar el equilibrio entre el sistema “Élite” y el “Piramidal”, pues los dos son necesarios. El primero, podemos utilizarlo como icono del deporte andaluz (todos

queremos ser un “Induráin”, “Gasol” o “Nadal”, viéndose un incremento de practicantes en estos deportes). El segundo, no debemos desatenderlos para no perder practicantes y la mayor fuente de ingresos de la FANJYDA.

- Apoyar a los clubes y técnicos federados ante los organismos públicos, ejerciendo la presión necesaria para que los que se aprovechan de nuestro deporte entren en el mismo juego o no puedan ejercerlo en éstos organismos.
- Estar en contacto con los delegados provinciales para, en caso de profesores que abandonan la actividad, puedan hacerse cargo otros profesores federados de la zona, no dejando huérfana la actividad del judo, con la correspondiente pérdida de licencias.
- Usar las nuevas tecnologías para mantener un contacto más estrecho entre los responsables de la FANJYDA y poder planificar reuniones más concretas en vez de abarcar muchos temas:
 - Uso de los teléfonos móviles (acciones puntuales, ya que llamadas a teléfonos distintos a los de la FANJYDA tiene su coste).
 - Uso de internet.
 - E-mail. Los hay gratuitos y pudiendo mantener una gestión más fluida para el envío/recepción de documentación.
 - Messenger. Se pueden crear grupos de “discusión” para hacer o convocar reuniones virtuales. Confeccionando un calendario para los distintos departamentos y realizarlas con relativa frecuencia (reuniones mensuales).
 - Página Web de la FANJYDA. Es necesario que se convierta en la herramienta administrativa y de comunicación en la relación Federación – Club.
 - Introducir nuevas herramientas en la web, como los RSS, evitando que sea el usuario quién compruebe diariamente si hay novedades. Esto evita que haya una persona en administración teniendo que hacer e-mails masivos a los afiliados, siendo de un modo automático y es la misma web la que se encarga.
 - Utilizar los servicios sin costo que nos proporcionan algunos proveedores de internet (YouTube, Google, Yahoo, WordPress. .).
- La realización del paso anterior, supondría que las reuniones de los distintos departamentos (incluida la Junta Directiva), serían más eficientes y productivas.
- Cambiar la idea de “Vencedores y vencidos”. Todos somos un colectivo y como tal debemos actuar, intentando conquistar aquellos que son recelosos a los nuevos trabajos que abordamos (algunos tienen la sensación de haber sido traicionados e intenta boicotear las acciones), con paciencia y demostrándoles que funcionamos.
- Conseguir la confianza de los recelosos, usando aquellas personas que mantienen la amistad con éstos pero apoyan la labor de la FANJYDA.
- Simplificar la documentación para evitar que sea engorrosa o difícil de entender.
- Uso de plantillas en todo tipo de comunicación para transmitir aspecto corporativo y de seriedad.
- Divulgar la página web de la FANJYDA en todo acontecimiento.