

# H2O POWER

FAMILIAS EN ACCIÓN



[WWW.CNB.CAT](http://WWW.CNB.CAT)

# ÍNDICE

---

Objetivos del evento:.....	4
<b>INVESTIGACIÓN COMERCIAL.....</b>	<b>5</b>
Historia, misión y valores del Club Natación Barcelona.....	6
Waterpolo Femenino: una nueva etapa.....	7
Contexto deportivo actual.....	8
Objetivos y perspectivas de futuro.....	8
Benchmark.....	9
<b>IDENTIFICACIÓN DE LOS PÚBLICOS.....</b>	<b>13</b>
Público objetivo.....	13
Necesidades y motivaciones para participar en el evento.....	14
Público indirecto del evento.....	15
Nombre del evento: H2O Power.....	16
Concepto creativo que marcará el esdevenimiento.....	16
Temática central o hilo conductor de nuestro evento.....	19
<b>PROGRAMA DE ACTIVIDADES.....</b>	<b>21</b>
Actividades principales.....	21
ACTIVIDAD 1.....	21
ACTIVIDAD 2.....	22
ACTIVIDAD 3.....	23
Calendario de actividades y distribución del espacio.....	24
<b>GESTIÓN DE PROVEEDORES DEL EVENTO.....</b>	<b>27</b>
Organización del Evento: Puntos Clave.....	29
<b>ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DEL EVENTO.....</b>	<b>30</b>
Gastos Principales: Excel.....	31
Documento de Condiciones de Pago.....	31
<b>ACCIONES DE PROMOCIÓN DEL EVENTO.....</b>	<b>34</b>
Gráficas.....	34
Digitales Y Audiovisuales.....	37
<b>CUESTIONARIO DE SATISFACCIÓN.....</b>	<b>38</b>

# H2O Power

## FAMILIAS EN ACCIÓN

---

En el [Club Natació Barcelona](#), aunque se ha avanzado en la inclusión del waterpolo femenino con la creación de un equipo para mujeres mayores de 18 años, existe una importante falta en cuanto a las jugadoras menores de edad. Actualmente, no hay categorías para niñas o adolescentes que deseen practicar y competir en waterpolo, lo que limita el acceso de las jóvenes al deporte competitivo dentro del club. Esto representa una barrera para muchas jóvenes con talento que no encuentran una oportunidad adecuada para desarrollarse en este deporte, obligándolas a buscar opciones fuera del club, donde no siempre reciben la misma calidad de formación.

La falta de una estructura para menores de edad en el waterpolo femenino también impide que el club pueda generar su cantera con futuras promesas del deporte. Sin una categoría juvenil, las jóvenes que quieren competir a nivel alto no pueden hacerlo de manera formal dentro del club, lo que podría desmotivarlas y reducir su interés por continuar en el deporte. Para garantizar la igualdad de oportunidades y el desarrollo de nuevas generaciones de jugadoras, sería fundamental crear más categorías, lo que permitiría a las jóvenes del club entrenar y competir desde temprana edad en un entorno adecuado y profesional. Esto también fortalecería la posición del [Club Natació Barcelona](#) como referente en el desarrollo del waterpolo femenino.

## **Objetivos del evento:**

Federar a un mínimo de 50 niñas de entre 6 y 13 años al Club Natació Barcelona al finalizar el evento, a través de actividades atractivas que motiven tanto a las niñas como a sus familias a participar activamente en el club, fomentando así el desarrollo del waterpolo femenino.

---

Incrementar la visibilidad del waterpolo femenino durante el evento, logrando un aumento del 20% en interacciones en redes sociales y garantizando la participación activa de al menos 100 asistentes en actividades relacionadas con este deporte.

---

Obtener un feedback positivo de al menos el 80% de los asistentes, quienes completarán un cuestionario inmediatamente después del evento, evaluando aspectos clave con una calificación de 4 o más en una escala de 5.

---

Conseguir que asistan al evento un total de 300 personas, 40 niñas, 40 amigas y 20 tutores repartidos en los 3 turnos.

**INVESTIGACIÓN COMERCIAL**

**El Club Natació Barcelona** es una institución emblemática del deporte de la ciudad, con una historia que se remonta a **1907**. Fundado por un grupo de socios en el antiguo establecimiento de Baños Orientales en la Barceloneta, el club ha crecido de manera exponencial a lo largo de **más de cien años**.



Esta evolución no solo se refleja en la ampliación de las instalaciones, sino también en la diversificación de las disciplinas deportivas que ofrece. Actualmente, el club es una referencia en el mundo de la **natación** y el **waterpolo**, y recientemente ha comenzado a desarrollarse con fuerza en una nueva área: el **waterpolo femenino**.

[El Club Natació Barcelona](#) fue fundado en un contexto muy diferente al que conocemos hoy en día, pero con una base de entusiasmo y ambición que ha pervivido hasta la actualidad.



Como club fundador de la **Federación Española y Catalana de Natación**, el CNB ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de este deporte a nivel nacional. Los logros del equipo de waterpolo masculino, que ha dominado la **Liga española** durante más de cuatro décadas con 59 títulos de liga y varios campeonatos europeos, dan fe de su solidez y prestigioso nivel competitivo. Pero el club no sólo se ha dedicado a la natación y el waterpolo, sino que ha ampliado su oferta deportiva con otras disciplinas como el **atletismo**, la **vela**, el **kárate**, el **triatlón**, la **natación artística**, la **danza** o el **balón**.

## **Historia, misión y valores del Club Natación Barcelona**

La **misión** del Club Natació Barcelona es clara: garantizar un funcionamiento basado en los más altos estándares de calidad y servicio, satisfaciendo las necesidades de sus

socios y usuarios, fidelizándolos y atrayendo a nuevos. Todo esto se fundamenta en un compromiso con la honestidad, la proximidad y la profesionalidad. El objetivo es generar un ambiente en el que el servicio y la relación personal con cada miembro sean la prioridad, creando una experiencia única y satisfactoria.

Por otra parte, la **visión** del club se expande más allá de lo local, con la ambición de ser un referente tanto a nivel deportivo como en el mundo del wellness en Barcelona. El club quiere seguir creciendo, ofreciendo instalaciones de vanguardia y servicios que pongan el acento en la calidad y el trato cercano a cada socio y usuario. Esta visión internacional también busca una mayor proyección para el club, donde la alta profesionalidad del personal sea un factor diferencial que le posiciona entre las mejores instituciones deportivas del mundo.

Los **valores** fundamentales del CNB incluyen la honestidad, el servicio, la calidad y la profesionalidad. Cada uno de estos pilares busca garantizar una experiencia deportiva y de bienestar basada en la excelencia, con un enfoque constante en satisfacer las necesidades de los socios y en superar sus expectativas.

## **Waterpolo Femenino: una nueva etapa**

Una de las grandes novedades en la historia reciente del CNB es la creación de su **sección de waterpolo femenino**, una apuesta que se enmarca dentro de su estrategia de diversificación deportiva y también de modernización. Esta nueva iniciativa surge en un momento en el que el waterpolo femenino está en plena



expansión a nivel nacional e internacional, con el objetivo de fomentar la participación femenina en este deporte, históricamente dominado por la competencia masculina.

El waterpolo femenino en el **Club Natació Barcelona** no solo busca consolidarse como un equipo competitivo, sino también ofrecer un espacio de **inclusión, formación y promoción** de valores como el esfuerzo, la colaboración y el respeto. El objetivo es que, a largo plazo, esta nueva sección se convierta en un referente en el panorama nacional, con equipos formados por jugadoras de diferentes categorías y edades, desde la base hasta la élite. Así, el CNB quiere promover una estructura sólida que alimente la competencia de alto nivel, con la vista puesta en los campeonatos nacionales y europeos.

En este sentido, la apuesta por el waterpolo femenino no solo es una respuesta a la creciente demanda de práctica deportiva femenina, sino también una forma de fortalecer el impacto del club en la sociedad y promover el deporte entre las jóvenes.

A través de esta nueva sección, el CNB quiere inspirar a las futuras generaciones a practicar deporte con un fuerte componente de esfuerzo, cohesión de equipo y espíritu competitivo.

## **Contexto deportivo actual**

El waterpolo femenino, como disciplina, ha experimentado un notable crecimiento en España en los últimos años, con equipos compitiendo a nivel de selecciones, ligas y competiciones internacionales. Este crecimiento es fruto de la visibilización del deporte y la profesionalización de muchas competiciones. En España, los clubes que han apostado fuertemente por el waterpolo femenino, como el CN Sabadell o el CN Mataró, han visto un aumento en el interés y la participación femenina en este deporte. Es en este escenario donde el CNB se presenta como una institución con una gran tradición en waterpolo, pero con una nueva perspectiva que busca consolidar el papel de las mujeres en el deporte.

La creación de la sección femenina del CNB se produce en un momento en que el deporte femenino está ganando fuerza a nivel mundial. Desde las plataformas de medios hasta las redes sociales, se ha hecho evidente que la demanda de visibilización y recursos para las deportistas está aumentando, y el Club Natació Barcelona quiere ser parte de esta transformación, ofreciendo un espacio para la práctica del deporte con la misma calidad y exigencia que ha caracterizado su trayectoria en el waterpolo masculino.

## **Objetivos y perspectivas de futuro**

Los objetivos del Club Natació Barcelona, en cuanto al waterpolo femenino, son claros: consolidar una estructura competitiva sólida, desarrollar los equipos de formación y, en última instancia, llegar a competir en las ligas más altas tanto a nivel nacional como europeo.

La sección de waterpolo femenino quiere construir un modelo de club que fomente la igualdad de oportunidades y que, al mismo tiempo, impulse el potencial y el crecimiento individual y colectivo de las jugadoras, con un enfoque de formación integral.



Para lograrlo, el club cuenta con una infraestructura de excelencia, una oferta formativa de calidad y el apoyo de entrenadores y profesionales de primer nivel. Además, se espera que la visibilización del waterpolo femenino a través de la oferta del CNB contribuya a la creación de sinergias con otros clubes e instituciones, estableciendo relaciones colaborativas que beneficien tanto a las jugadoras como al desarrollo del deporte en general.

## Benchmark

Hemos llevado a cabo la elaboración del siguiente benchmark, con el objetivo de estudiar detalladamente las matrículas y las cuotas de una variedad de deportes y clubes, tanto a nivel local como nacional, para obtener una visión más clara sobre cómo se posicionan en el mercado en relación con las tarifas y servicios ofrecidos por nuestra organización. Este análisis nos permitirá realizar una comparación directa y objetiva entre los precios y condiciones que otras entidades están aplicando a sus miembros y los que actualmente tenemos establecidos, con el fin de identificar oportunidades de mejora, optimizar nuestras tarifas y ajustar nuestra oferta a las tendencias y necesidades del mercado. Además, al contar con esta información, podremos tomar decisiones más informadas y estratégicas para asegurar la competitividad de nuestra organización en el sector deportivo.

Lloc/org	Activitat	Anys	Competicions	Matrícula + Quota	Contacte	XXSS
<b>Unió Esportiva Claret</b>	Basquetbol	2013 - 2016	Federada	15 € + 56 €	674 377 373	Facebook, X, Instagram
<b>Club Hoquei Claret Barcelona</b>	Hoquei patins	2014 - 2015	Escolar, federada	50 € + 60 €	642 001 552	Facebook, X, Instagram
<b>Dance lab</b>	Ballet	2014 - 2018	No	60 € + 67 €	615 077 757	Facebook, Instagram
	Dansa Moderna	2006 - 2017	Federada	60 € + 57 €	615 077 757	Facebook, Instagram
<b>Poliesportiu La Salle</b>	Natació sincronitzada	2006 - 2018	No	0 € + 65 €	625 447 751	Facebook, Instagram
	Activitats	2006 -	No	0 € + 82,30 €	934 315 855	Facebook, X,

<b>CE Mediterrani</b>	aquàtiques	2021					Instagram
	Natació	2013 - 2019	Federada/No (depen de l'any)	60 € + 38 €	933 318 893		Facebook, X, Instagram
<b>Club Gimnàstic Barcelona</b>	Gimnàstica artística	2006 - 2018	Federada	35 € + 58 €	679 216 790		Facebook, X, Instagram
<b>La Galeria</b>	Dansa contemporània	2011 - 2016	No	60 € + 45 €	640 530 447		Facebook, Instagram
	Dansa moderna	2012 - 2016	No	60 € + 45 €			
	Hip-hop	2012 - 2016	No	60 € + 45 €			
<b>Club natació Barcelona</b>	Natació salts	2013 - 2018	No	0 € + 32 €	934 576 081		
	Natació sincronitzada	2007 - 2018	Escolar, Federada	60,70 € + 60,70 €	932 214 600		Facebook, X, Instagram
<b>CEM Mar Bella</b>	Gimnàstica trampolí	2011 - 2018	Escolar, Federada	0 € + 47,49 €	932 210 676		Instagram
<b>Escola Arc Iris</b>	Circ	2012 - 2018	Escolar	0 € + 25,5 €	677 393 732		Instagram
<b>The indoor jumping club</b>	Gimnàstic trampolí	2013 - 2018	Federada	0 € + 44,50 €	932 783 135		No

<b>Esportiu Rocafort</b>	Natació	2006 - 2017	No	20 € + 80 €	934 264 717	No
	Natació sincronitzada	2006 - 2016	No	0 € + 56,76 €	625 447 751	Facebook, Instagram
<b>Paideia</b>	Gimnàstica rítmica	2006 - 2015	No	0 € + 50 €	932 037 564	No
<b>Eurofitness Sant Miquel</b>	Natació sincronitzada	2006 - 2017	No	0 € + 61,19 €	625 447 751	Facebook, Instagram
<b>Club Gimnàstic Sant Andreu</b>	Gimnàstica artística	2007 - 2018	Escolar / Federada / No	0 € + 210 €	620 544 001	No
<b>Gràcia Gimnàstic Club</b>	Gimnàstica artística	2009 - 2016	Federada	30 € + 100 €	932 841 695	Facebook, X, Instagram
<b>Dance emotion</b>	Dansa contemporànea	2012 - 2015	No	60 € + 47 €	604 188 907	Facebook, Instagram

Club Deportivo	Tipo de Evento	Objetivo
Club Deportivo Europa	Jornadas de puertas abiertas y eventos sociales	Atraer nuevos miembros y promover sus actividades.
Real Club Deportivo Espanyol	Actividades familiares y eventos	Involucrar a la comunidad y atraer socios.
Club Joventut Les Corts	Competiciones internas y	Fomentar la integración de

	eventos para jóvenes.	nuevos deportistas.
Club Esportiu INEF Barcelona	Torneos deportivos y jornadas de puertas abiertas.	Atraer personas interesadas en nuevas disciplinas.
Barcelona Cup Events	Torneos internacionales y competiciones abiertas.	Fomentar la participación y atraer a clubes externos.

## IDENTIFICACIÓN DE LOS PÚBLICOS

### Público objetivo

El público objetivo de nuestro evento, diseñado para promover el waterpolo femenino en el Club de Natación de Barcelona, está compuesto por niñas entre **6 y 13 años**, (*nombradas como Benjamines y Alevines*), donde se les crea una necesidad de practicar algún deporte más allá de sus extraescolares y su rutina diaria del colegio. Estas niñas deben querer experimentar un nuevo deporte, a quienes les apasione realizar actividades en el agua y sobre todo obtener la capacidad de jugar en equipo de manera competitiva y disciplinada. Por otro lado, tenemos un factor muy importante y de mucho valor en este evento, ya que actúa de manera externa en la finalidad de la toma de decisiones del evento. Este público, se centra principalmente en **padres/madres/tutores legales** quienes tienen la autoridad absoluta de sus hijas y quienes decidirán la decisión final de la federación del club, ya que son los portadores del capital y obtienen cierta responsabilidad de la asistencia y la dedicación de las menores.

Para definir mejor el público objetivo, hemos creado a **Raquel, una niña de 8 años**, procedente de una familia con un **alto nivel adquisitivo**, residente de Barcelona, de **Sant Gervasi-La Bonanova**. Su personalidad se desarrolla a través de ser una niña alegre, activa y disciplinada en muchos ámbitos de su vida. Actualmente está cursando 3º de primaria en [Highlands School Barcelona](#), un centro educativo **privado/religioso**. Fuera de clases lectivas, ejerce diferentes extraescolares, como **inglés y piano**. Por otro lado, tenemos a su madre **Olivia, mujer casada, de 40 años**, especializada en el mundo de los **negocios a nivel empresarial**, con dos hijos a cargo y sobre todo, con un tiempo reducido por la acumulación de trabajo y responsabilidades tanto como fuera de su hogar como dentro. Ambas comparten una cosa en común y es el **deporte**, tanto para desconectar como para mantenerse en buena forma física. En verano, suelen acudir para estar en familia a algunas piscinas privadas, a las playas y calas o parques acuáticos, además de excursiones por la montaña o a su segunda residencia en la Costa Brava.

Actualmente, ellas suelen acudir al [Club de Natación de Barcelona](#), cada una con sus propios objetivos. Una de ellas lo hace para mantenerse **físicamente activa**, aprovechando las diferentes opciones que ofrece el club, como clases de natación y actividades en el gimnasio, con el fin de mejorar su salud y resistencia. La pequeña, en cambio, va principalmente para divertirse con amigas practicando **waterpolo**. Así, el club se convierte en un **lugar ideal** tanto para quienes buscan **ejercicio físico** como para quienes desean **socializar y disfrutar de su tiempo libre**.

### **Necesidades y motivaciones para participar en el evento**

Es fundamental ofrecerles una experiencia atractiva y sobre todo, lograr que las niñas se sientan agusto con el evento. Nuestra motivación y lo que queremos recalcar, es que verdaderamente se sientan como un **equipo federado**, listas para **competir** y dar lo mejor de ellas, además, de esta manera, estarán motivadas a **unirse al club**.

Anteriormente, hemos comentado que las **familias tienen la última palabra** en la toma de decisiones de sus hijas, por eso mismo les brindaremos información clara sobre los beneficios del club, la claridad de los entrenamientos y que puedan observar el buen ambiente que hay. Es importante crear un **ambiente agradable** y acogedor en el evento para que les permitan sentirse cómodas y confiadas en la decisión de apuntar a sus hijas al club de waterpolo. A más a más, queremos que los tutores puedan conocerse mutuamente en el club y puedan formar parte de ello, generando así un **vínculo emocional** entre si. De esta manera, estarán motivados a llevar a sus hijas a los entrenamientos y a asistir al club, aprovechando la oportunidad de formar un grupo donde todos puedan conocerse y establecer vínculos afectivos en el centro deportivo.

### **Público indirecto del evento**

El público indirecto de nuestro evento está compuesto por varios grupos clave que desempeñan un papel fundamental en el éxito y desarrollo del mismo. Uno de los principales se centra en los **entrenadores y monitores de club**, ya que son clave para la formación y orientación de las niñas. Su papel es fundamental para crear un ambiente agradable en los entrenamientos y que las niñas estén cómodas y con ganas de practicar el deporte, en este caso el waterpolo. También abarca a **familias y amigos de las jugadoras** que asisten para mostrarles apoyo. Son un pilar de apoyo emocional para las jugadoras, asistiendo a los partidos y entrenamientos, animándolas y motivándolas en todo momento. Por último, los **medios de comunicación** son fundamentales, se centran en periodistas y medios especializados que nos ayudarán a dar visibilidad a nuestro evento.

## **HILO CONDUCTOR Y CLAIM**

**Nombre del evento:** H<sub>2</sub>O Power

### **Concepto creativo que marcará el esdevenimiento**

El evento que organizaremos está diseñado para **atraer a las niñas y sus familias**, ofreciéndoles un **día especial lleno de actividades deportivas** en las piscinas interiores combinándolo con espacios exteriores. Nuestro objetivo es que tanto las niñas como sus familias se lleven una **experiencia positiva**, y quizás este evento marque el inicio de una nueva pasión en sus vidas.

El mensaje principal que deseamos transmitir es que el waterpolo no es solo un deporte acuático, sino una disciplina que **fomenta la unión, la amistad y el sentido de familia**. Aunque requiere esfuerzo, los buenos momentos y los lazos que genera compensan con creces cualquier desafío

Se realizará durante todo un sábado y se divide principalmente en **tres turnos**. El primer turno, es de **9:00 a 12:00**, el segundo de **12:30 a 15:30** y el tercero de **16:30 a 19:30**. Entre turnos, habrá un tiempo de 30 min con un equipo de limpieza y otro de catering para poder volver a preparar todo correctamente para el siguiente turno.

Para empezar, las dos primeras sesiones, la de la mañana y la del mediodía, serán exclusivamente para las hijas de madres y padres **socios del CNB**. Por otra parte, la sesión de la tarde se abrirá para **personas externas del club** que quieran apuntar a sus hijas a probar el waterpolo en este evento.

En cada turno, el **aforo máximo es de sesenta personas**, distribuidas por grupos de edad: de **seis a nueve años** habrán diez niñas, y de **diez a trece años**, otras diez niñas más. Cada una de ellas podrá **traer una amiga**, lo que sumará un total de veinte amigas. Además, cada niña deberá acudir acompañada por un **padre, madre o tutor legal**, lo que añade veinte asistentes más, los cuales no participaran en las actividades de agua.

En los tres turnos se realizará exactamente lo mismo, pero con una mínima diferencia; dependiendo de la sesión que se asista, el catering variará entre **desayuno, comida y merienda**.

A la llegada, **recibiremos a las familias** en la puerta del club. Mediante van llegando todos los iremos dirigiendo hacia dentro y les haremos una breve presentación. Luego, las niñas y las familias se dirigirán a los **vestuarios para cambiarse**. Durante el trayecto hacia los vestuarios, se encontrarán con **posters y videos de jugadoras de waterpolo** y escucharán **sonidos que simulan un partido de waterpolo**, como los gritos de ánimo y la euforia de los partidos, más los sonidos del agua.

Después, cuando las niñas ya estén preparadas, las reuniremos en la piscina y las introduciremos en las **actividades preparadas**. Para realizarlas, la piscina se dividirá en **dos secciones**. En un lado estarán las niñas de seis a nueve años, quienes realizarán las actividades y estarán supervisadas por **dos entrenadores** que se encargarán de guiarlas y velar por su seguridad. Por otro lado, estarán las niñas de diez a trece años, quienes participarán en las mismas actividades, también bajo la supervisión de dos entrenadores.

En el caso de las familias, hemos creado una pequeña estrategia para que ellos también se sientan parte del evento. Para ello, los **padres estarán reunidos como jueces**, congregados en las gradas, al final del evento, las niñas que obtengan más puntos serán **premiadas con unos certificados** con un valor característico de dicha menor con su nombre. De esta manera las niñas podrán experimentar el valor de ganar y ser valorada por su punto de referencia principal. Por otro lado, en ese momento los padres podrán hablar y entablar conversaciones entre ellos, para poder enlazar **vínculos emocionales**.

Cerraremos el evento de manera especial, ofreciendo una variedad de comida, que se encargará nuestro **equipo especializado en catering**, para que tanto las niñas como sus familias puedan relajarse, disfrutar y compartir un momento agradable juntas. Este espacio de convivencia les permitirá estrechar lazos y celebrar el esfuerzo de todas las

niñas, más allá de la competencia. Para añadir un toque de emoción entregaremos **medallas a todas las niñas** que han practicado las actividades. Estas medallas no solo representarán su rendimiento y dedicación, sino que también se convertirán en un recuerdo inolvidable de esta experiencia, algo que llevarán consigo como símbolo de su **esfuerzo y logro**. De esta forma, el evento no solo será una celebración deportiva, sino también una oportunidad para crear memorias duraderas en un ambiente de apoyo. Además habrá un fotógrafo que captará los mejores momentos del evento, y luego se reparte 1 foto para cada niña.

## Claim

### - *Familias en acción*

Hemos elegido el claim "*Familias en Acción*" porque refleja perfectamente el espíritu de nuestro evento, que busca involucrar a las niñas y a sus familias en una experiencia conjunta. La palabra "familias" resalta la importancia de que tanto padres como hijas participen y se sientan parte del evento, mientras que "acción" transmite el dinamismo y la energía de las actividades deportivas que se llevarán a cabo. Este claim subraya nuestra intención de crear un día lleno de cooperación, diversión y vínculos familiares, donde todos, desde las niñas hasta los padres, estén activamente comprometidos en un ambiente de apoyo y compañerismo.

## **Temática central o hilo conductor de nuestro evento**

El concepto del evento busca crear una experiencia inmersiva que haga sentir a los asistentes como si estuvieran dentro de un partido de waterpolo **OLÍMPICO**, jugando con la energía de los sonidos e imágenes (gritos, silbatos, salpicaduras, folletos, pancartas, proyectores etc...) con la causa de que las niñas se sientan verdaderamente dentro de un club de competición real.

Así mismo, este evento no solo promueve el deporte, sino también muchos valores que se tienen que tener en cuenta, como por ejemplo; la fuerza, la agilidad, la determinación de las jugadoras, conjuntamente con un fundamento clave que es el trabajo en equipo y las ganas de ser parte de algo que puede llegar muy lejos si se lo proponen. Para poder fomentar este tipo de experiencia positiva y que las niñas tengan una visión de cara al futuro.



### **Elementos visuales que habrán:**

- Proyección de imágenes y videos de jugadoras en acción
- Posters dinámico
- Pancartas
- Luces

### **Elementos sonoros:**

- Sonidos ambientales
- Música enérgica
- Alarmas de campeonato

## •

### LOS PADRES: Un factor esencial

No tenemos que olvidarnos de otro punto crucial en nuestro evento. Los padres, dichos responsables del cuidado de las menores y sobre todo el que dará la decisión crucial para la finalidad del evento, que sus hijas sean las futuras federadas en el club de natación femenino. En este caso hemos creado una pequeña estrategia para que ellos también se sientan parte del evento. Para ello, los padres estarán reunidos como animadores, congregados en las gradas, motivando a todas las niñas que participan en las actividades. De esta manera las niñas podrán experimentar el valor de ganar y ser valorada por su punto de referencia principal y poder obtener un vínculo emocional de tutor e hija.

## PROGRAMA DE ACTIVIDADES

### Actividades principales

#### ACTIVIDAD1

1

---

##### Actividad: "Pasa y Nada"

Objetivo: Practicar los pases y la natación básica de waterpolo.

Duración: 30 min

Materiales:



- 1 balón de waterpolo

Descripción de la Actividad:

1. **Calentamiento** (5 minutos): Las niñas nadan libremente en la piscina para calentar y familiarizarse con el agua.
2. **Juego de "Pasa y Nada"** (25 minutos): Forma parejas o grupos pequeños. Una jugadora pasa el balón a su compañera y, después de lanzarlo, debe nadar hasta otra posición designada antes de recibir el siguiente pase.
  - **Regla del Pase y Movimiento:** Después de cada pase, la jugadora se mueve rápidamente a una nueva ubicación, fomentando la natación y la rapidez en los movimientos.
  - **Desafío Opcional:** Aumenta la distancia entre las jugadoras para practicar lanzamientos largos y la resistencia en el agua.

## ACTIVIDAD 2

---

### **Actividad: "GUERRA DE BALONES"**

**Objetivo:** Practicar la fuerza en los pases y el trabajo en equipo.

Duración:

30 min

Materiales:

- 1 balón de waterpolo

Descripción de la Actividad:

Cada equipo comienza con un número igual de balones



distribuidos en su zona correspondiente. El objetivo principal del juego es que cada equipo intente lanzar la mayor cantidad posible de balones desde su zona hacia la zona del equipo adversario. Para ello, los jugadores deben actuar de manera rápida y estratégica, utilizando tanto la fuerza como la precisión en sus lanzamientos para asegurar que los balones lleguen lo más lejos posible. Durante el transcurso del juego, el profesor observa y controla el tiempo, decidiendo en qué momento detener la actividad. Una vez que el juego se detiene, se evalúa en qué zona hay mayor cantidad de balones. El equipo que tenga más balones dentro de su propia zona será considerado el perdedor. El objetivo es lograr un manejo eficiente de los balones y evitar que se acumulen en tu área, lo que requiere trabajo en equipo y buena coordinación.

## ACTIVIDAD 3

---

**Actividad:** "Duplas al Gol"

**Objetivo:** Pases y Lanzamientos en Equipo.

**Duración:** 30 min

Materiales:

- 1 balón de waterpolo

### Descripción de la Actividad:

Se dividen las 20 niñas en dos grupos quedando la mitad de personas en cada uno. Tienen que formar dos filas, quedando perpendicularmente entre ellas delante del bordillo de la piscina. Cada niña tiene que colocarse en pareja según la posición en que se



encuentre en la fila. Habrá una portería, y las niñas, de dos en dos, se tienen que tirar al agua y hacer pases con la pelota continuamente entre ellas mientras van nadando acercándose cada vez más a la portería para intentar marcar y hacer gol. Cuando lleguen a cierto punto, una de las dos tendrá que hacer lanzamiento de pelota hacia la portería. Si falla, se pone de portera y sustituye al entrenador que esté en ese momento. Si marca, se queda la de portería, y las dos se vuelven a la fila. Así con todas las parejas.

## Calendario de actividades y distribución del espacio

Turnos que se realizarán:

<b>T1</b>	9:00 - 12:00
<b>T2</b>	12:30 - 15:30
<b>T3</b>	16:30 - 19:30

En este caso, hemos formalizado 3 turnos que se desarrollan desde las 9:00 de la mañana hasta las 19:30 de la tarde.

En los turnos T1 y T2, asistirán tanto madres o padres del club como sus hijas, y cada niña podrá traer a una amiga para sentirse más acompañada y disfrutar plenamente del evento. Las actividades serán supervisadas por tres entrenadores, quienes se encargarán de guiar a los participantes. El último turno estará dirigido a personas externas al club, lo cual nos permitirá atraer a nuevos miembros y, a su vez, fomentar que más niñas se inscriban en nuestro equipo de waterpolo femenino.

Contamos con un equipo de 11 entrenadores, quienes estarán distribuidos en los distintos turnos. En cada turno habrá tres entrenadores. Los tres que trabajen en el primer turno también participarán en el último, lo que sumará un total de 6 horas en su jornada. En el segundo turno, también habrá tres entrenadores, pero solo estarán presentes en ese turno. Los entrenadores con más experiencia serán los que repitan en el turno de la tarde.

**T1**

<b>9:00</b>	BIENVENIDA + CAMBIO DE VESTUARIO
<b>9:20</b>	PRESENTACIÓN EVENTO
<b>9:30</b>	ACTIVIDADES
<b>11:00</b>	ACTIVIDADES
<b>11:10</b>	ENTREGA PREMIOS
<b>12:00</b>	COMIDA (PICA PICA)

**30 mins para recoger**

**T2**

<b>12:30</b>	BIENVENIDA + CAMBIO DE VESTUARIO
<b>12:50</b>	PRESENTACIÓN EVENTO
<b>13:00</b>	ACTIVIDADES
<b>14:30</b>	ACTIVIDADES
<b>14:40</b>	ENTREGA PREMIOS
<b>15:30</b>	COMIDA (PICA PICA)

**30 minutos para recoger**

**T3**

<b>16:30</b>	BIENVENIDA + CAMBIO DE VESTUARIO
<b>16:50</b>	PRESENTACIÓN EVENTO

<b>17:00</b>	ACTIVIDADES
<b>18:30</b>	ACTIVIDADES
<b>18:40</b>	ENTREGA PREMIOS
<b>19:30</b>	COMIDA (PICA PICA)

### Estrategia de codificación

En un mundo cada vez más competitivo y conectado, las instituciones, empresas o marcas necesitan destacar y crear experiencias memorables para sus públicos. Organizar eventos efectivos se ha convertido en una herramienta poderosa para generar interacción, fidelizar clientes y captar nuevos públicos. Para lograrlo, es esencial focalizar la estrategia del evento de manera que el formato se adapte a las necesidades específicas del público y que el mensaje se transmita de manera impactante y relevante.

En este caso, principalmente debemos de ponernos en la piel de nuestro *target audience*, para ello, hemos elaborado un personaje ficticio como posible cliente, donde pueda participar y llegar a la finalidad del evento, matricularse y participar activamente en la federación femenina de waterpolo.

## GESTIÓN DE PROVEEDORES DEL EVENTO

Los **proveedores** principales para nuestro evento **H2o Power** hacen referencia a empresas especializadas en **equipos de sonido y audiovisual**. Contactaremos con la empresa [Edgar Vazquèz](#) para alquilar altavoces, micrófonos, sistemas de sonido para ambientar el evento (gritos de ánimo, sonidos de agua, música de fondo), pantallas o proyectores para mostrar vídeos. En cuanto a la **decoración** contactaremos a la empresa [Mariona agency](#) de diseño y decoración de eventos, para decorar todo el polideportivo con posters de jugadoras de waterpolo, pancartas, banderines, señalización de zonas de vestuarios, piscinas y gradas. Por último, en lo relativo al **equipamiento para la piscina** contactaremos con empresas especializadas en instalaciones acuáticas para conseguir redes para dividir las piscinas, material de seguridad, es decir botiquín y flotadores de rescate.

En cuanto al **personal técnico**, lo más importante son los entrenadores del [Club de Natación Barcelona](#). Disponemos de un total de **11 entrenadores** para cubrir los tres turnos. Los organizaremos en 3 grupos: 4 entrenadores para el primer turno, 4 para el segundo y 4 para el tercer turno, quienes repetirán los del primer turno. Esto les permitirá tener un descanso entre jornadas y trabajar un total de 6 horas lectivas. Serán los entrenadores más veteranos quienes repetirán turno. En el tema de **personal de limpieza** tendremos los del mismo club que se encargaran de limpiar todo para cada turno. Finalmente, contratamos la empresa de seguridad privada [On grup](#), que proporcionará vigilantes para asegurar el orden durante el evento y velar por la seguridad de los participantes y asistentes.

Respecto al **catering** de nuestro evento, necesitaremos a un equipo para los tres turnos que contrataremos la empresa de [Bandejas Sanaladas](#). En el primer turno, realizaremos un **desayuno**, necesitamos café,bollería, frutas y zumos. En el segundo turno, será la sesión de la **comida** donde pondremos un menú saludable con opciones veganas y sin gluten y en el tercer turno, realizaremos una **merienda** con snacks, zumos, sándwiches y galletas. Para la gente que tenga **alergias o intolerancias**, en el formulario de

inscripción al evento habrá un apartado donde lo tengan que añadir para realizarles un menú a parte. En el tema de personal de servicio contrataremos a **camareros**, encargados de servir la comida en cada turno que serán los mismos que el del catering. Por último, contaremos con proveedores de **fotografía y video**, que en este caso será el fotógrafo [Aitor LaMadrid](#) para poder capturar cada momento del evento y poder ofrecerles a las familias un recuerdo para cada uno de ellos.

En cuanto a los **sonidos y audiovisuales**, definiremos el horario de instalación y desinstalación de los equipos y negociaremos un paquete que incluya la entrega, instalación y recogida del equipo. Además, consultaremos opciones de asistencia técnica durante el evento por cualquier fallo que pueda haber. Nos aseguraremos que la **decoración** no interfiera con la seguridad de las niñas y realizaremos un presupuesto. También en el tema de **equipamiento de la piscina** nos aseguraremos que las redes y materiales sean adecuados al tamaño de la piscina y negociaremos precios por volumen. Por otra parte, confirmaremos los horarios de los **entrenadores**, definiendo el número de horas que realizará cada entrenador y su responsabilidad. Aparte, estableceremos el horario de **limpieza**, antes, durante y después del evento. Por último, confirmaremos los **menús** para cada turno, incluyendo opciones para personas con alergias o intolerancias, incluyendo el servicio de camareros.

## Organización del Evento: Puntos Clave

### Planificación previa:

La organización empieza con un calendario de entregas y montaje para los proveedores, estableciendo fechas y horarios claros para recibir materiales y equipos. Cada proveedor tendrá plazos definidos para las instalaciones según sus necesidades.

Se asignan tareas específicas a cada equipo:

- **Deportivo:** Supervisar materiales y planificar actividades.
- **Audiovisual:** Configurar y probar sistemas de sonido y proyección.

- **Decoración:** Montar elementos visuales y señalización.
- **Catering:** Gestionar el servicio en los tres turnos.
- **Seguridad:** Coordinar vigilantes y medidas de control.
- **Limpieza:** Programar el mantenimiento entre turnos.

#### **Transporte y montaje:**

Se coordinarán los horarios de entrega con los proveedores para evitar contratiempos.

Si es necesario, se habilitarán espacios temporales para almacenar materiales.

Antes de comenzar el evento, se verificará que todo el equipamiento deportivo (porterías, balones, redes) y audiovisual (altavoces, micrófonos, proyectores) funcione correctamente.

#### **Durante el evento:**

Cada área tendrá un supervisor encargado de asegurar que todo marche bien: desde lo deportivo hasta el catering o la limpieza. Para resolver cualquier problema rápidamente, habrá un punto de comunicación centralizado con radios o móviles para el personal clave.

#### **Desmontaje y recogida:**

Al finalizar, se planificará el desmontaje y devolución del material alquilado con los proveedores. Se revisará que todo esté en buen estado. Además, el equipo de limpieza se encargará de dejar las instalaciones impecables para su uso posterior.

## ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DEL EVENTO

Uno de los factores más importantes que tenemos que tener en cuenta a la hora de iniciar un evento es preguntarse, ¿Cuánto nos costará? ¿Cuántas ganancias conseguiremos? ¿Cómo será nuestro presupuesto en términos generales?

Tenemos que tener en cuenta que este evento busca promover la práctica del deporte acuático en un entorno inclusivo, divertido y educativo, destacando los valores de trabajo en equipo, superación y bienestar. Con la participación de diversos patrocinadores y colaboradores, hemos planificado cuidadosamente cada detalle para garantizar una experiencia única y memorable. El presupuesto incluye los recursos necesarios para la realización de actividades, logística, materiales, promoción y otros aspectos clave que aseguran el éxito del evento.

El objetivo principal es optimizar los recursos disponibles, maximizando el impacto positivo del evento y generando un espacio de interacción y convivencia que fortalezca tanto el club como la comunidad.

En este caso, preguntamos a nuestro cliente su presupuesto máximo al que podíamos aspirar, en este caso la respuesta fue unos **15.000 - 20.000 €**. En este punto, dando una

visita general, nuestro evento rondará sobre los 19.000-20.000 €. Para ello, hemos creado un excel donde hemos calculado aproximadamente todos los posibles gastos que nos podría causar en el evento.

#### **GASTOS PRINCIPALES: EXCEL**

Dado el caso, no creemos que nuestro presupuesto supere los 20.000 euros, ya que es una aproximación y a parte, aprovechamos la oportunidad que nos brinda el club, en este caso, tema de instalaciones, limpieza, material...

---

## **DOCUMENTO DE CONDICIONES DE PAGO**

### **DATOS GENERALES**

**Acontecimiento:** H2O

**Organizado por:** Club Natació Barcelona

**Fecha del acontecimiento:** [dd/mm/aaaa]

**Cliente/Participando:**

[Nombre completo]

[Dirección]

[Teléfono]

[Correo electrónico]

#### **1. Objeto del documento**

Este documento especifica las condiciones de pago relacionadas con la inscripción y participación al acontecimiento H<sub>2</sub>O, organizado por Club Natación Barcelona.

## **2. Importe de la inscripción**

Cuota por participante: [Importe, ej. 50€].

Incluye:

- **Acceso al acontecimiento.**
- **Participación en actividades y juegos.**
- **Pack de bienvenida (ej. gorra de waterpolo, camiseta).**
- **Otros servicios (ej. hidratación, comidas, etc.).**

## **3. Modalidad de pago**

Los pagos se pueden realizar intermediando:

Transferencia bancaria:

Número de cuenta: [Número de cuenta].

IBAN: [IBAN].

SWIFT: [Código SWIFT].

Pago en línea: [Incluir el enlace o instrucciones].

Pago en efectivo: Directamente a las instalaciones del club hasta el [fecha tope].

## **4. Plazos de pago**

Fecha tope para la inscripción: [dd/mm/aaaa].

El pago tiene que realizarse antes de [número de días, ej. 7 días hábiles] después de la inscripción.

## **5. Política de cancelación y reembolso**

Las cancelaciones notificadas hasta [fecha] tendrán derecho a un reembolso del [X%] del importe pagado.

No se realizarán reembolsos por cancelaciones notificadas después de [fecha].

## **6. Penalizaciones por retraso**

Si el pago no se realiza dentro del plazo establecido, se podrá aplicar un recargo del [X%] del importe pendiente.

Sin el pago completo, no se podrá garantizar la participación al acontecimiento.

## **8. Contacto para consultas**

Para cualquier duda o consulta, poneros en contacto con:

Persona responsable: [Nombre y cargo].

Teléfono: [Número].

Correo electrónico: [Dirección].

## **9. Aceptación del participando/cliente**

Firmando este documento, el participante o su representante legal acepta las condiciones de pago establecidas:

Nombre del participante: [Espacio para el nombre]

Nombre del tutor (si es menor de edad): [Espacio para el nombre]

Fecha: [Espacio para la fecha]

Firma: [Espacio para la firma]

## ACCIONES DE PROMOCIÓN DEL EVENTO

### GRÁFICAS

Como gráficas hemos creado un cartel, un mupi y un tríptico impreso. Aquí dejamos los ejemplos:



**CRONOGRAMA**

**3 TURNOS DIFERENTES**

9:00 - 12:00  
12:30 - 15:30  
16:30 - 19:30

★ Bienvenida + cambio de vestuario  
★ Presentación del evento  
★ Actividades  
★ Entrega de premios  
★ Pica Pica



Sumérgete en un día lleno de diversión y deporte junto a tu familia y amigas. Las más pequeñas aprenderán los secretos del waterpolo en un ambiente seguro y motivador, mientras los padres disfrutarán de un momento único con sus hijas.

¡Un evento donde el **agua**, la **amistad** y la **familia** se unen!

**NIÑAS DE 6 A 13 AÑOS**

**VEN A DESCUBRIR EL WATERPOLO**

18 de enero de 2025  
 Pg. de Joan de Borbó, 93,  
Ciutat Vella, 08039 Barcelona  
 932214600

**¡APUNTÁTE!**



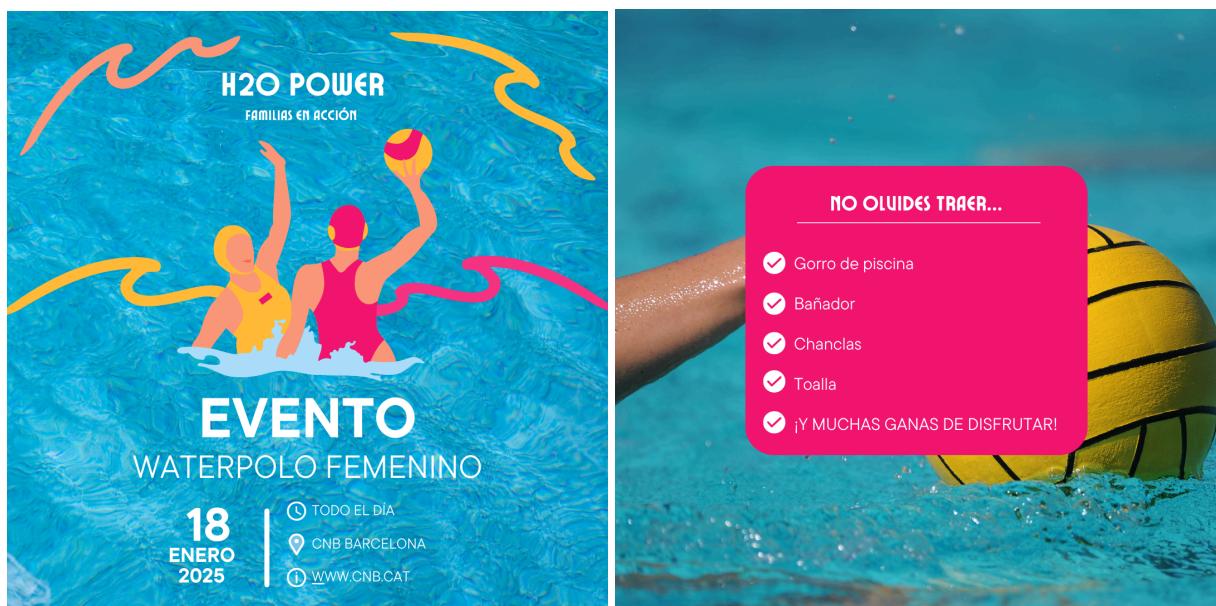
**H2O POWER**  
FAMILIAS EN ACCIÓN



## DIGITALES Y AUDIOVISUALES

Como estrategia digital, utilizaremos las redes sociales, más concretamente Instagram y Facebook para promocionar nuestro evento. Lo empezaremos a promocionar justo un mes antes por las redes, haciendo un total de 1 publicación semanal en las plataformas, es decir, 4 publicaciones al mes. Las publicaciones las subiremos cada lunes sobre las 20:00h de la noche, para tener más engagement y visitas. Junto a ellas, irán los copy's y los hashtags.

Estos son algunos ejemplos de publicaciones:



## CUESTIONARIO DE SATISFACCIÓN

1. ¿Cómo valorarías la organización general del evento?  
(Opciones: Muy buena, Buena, Regular, Mejorable)
  
2. Los horarios y la duración de cada turno te parecieron adecuados para ti y tu hija?  
(Opciones: Sí, No, Necesitaría más tiempo, Necesitaría menos tiempo)
  
3. ¿Qué opinión tienes de la interacción entre los padres y otras familias durante el evento?  
(Opciones: Pude conocer muchas personas, Fue una buena oportunidad para hablar, No tuve tiempo para interactuar)
  
4. ¿Cómo valorarías el servicio de catering (almorzar, comer, merendar)?  
(Opciones: Excelente, Bueno, Aceptable, Mejorable)
  
5. ¿Qué impacto crees que ha tenido este evento en la relación de tu hija con el deporte y el waterpolo?
  
6. ¿Recomendarías este tipo de eventos a otras familias?  
(Opciones: Sí, Quizás, No)
  
7. ¿Hay alguna sugerencia o mejora que te gustaría proponer?

#### **Participación y asistencia:**

- Número total de asistentes: Comparar la cantidad de personas inscritas frente a la asistencia real (niñas, familiares, y otros acompañantes).

- Número de nuevas participantes (externas): Medir cuántas niñas externas se inscribieron en el turno de la tarde, lo cual refleja la atracción del evento hacia nuevos públicos.

### **Satisfacción de los participantes:**

Realizaremos una **encuesta post evento** para evaluar la experiencia de las niñas y sus familias.

- Grado de satisfacción con las actividades deportivas.
- Opinión sobre la organización y el ambiente del evento.
- Percepción de la integración familiar en las actividades.
- Nivel de disfrute con el catering y las comidas ofrecidas.

### **Impacto en la percepción del waterpolo:**

- Medir si las niñas expresaron interés en continuar practicando waterpolo tras el evento. Esto se puede evaluar mediante una breve encuesta o comentario.
- Medir cómo el evento influyó en la opinión de las familias sobre la práctica de deportes acuáticos y su potencial para fomentar la unión familiar.

### **Cobertura Mediática y Visibilidad:**

- Medir la cantidad de menciones, publicaciones y fotos compartidas en redes sociales con el hashtag del evento o menciones al club. Esto puede indicar el alcance y la promoción del evento fuera del mismo.

### **Evaluación Económica:**

- Analizar la cantidad de inscripciones.
- Comparar los costos de organización (logística, catering, premios, personal) con los ingresos generados para evaluar la viabilidad económica del evento.

Uno de los posibles problemas que puede surgir en nuestro evento es la desviación en el número de asistentes por turno. El principal problema está en que el número de participantes exceda o no llegue al límite establecido de 60 personas. Para abordar el acceso de participantes, si por alguna razón se supera el aforo, hemos planteado una solución. Dividiremos a las niñas y a sus acompañantes en grupos más pequeños. Esto permitiría aumentar la rotación de actividades y realizar los ajustes necesarios para garantizar que no haya más de 60 personas en una zona de actividad en un momento determinado, evitando aglomeraciones y asegurando la comodidad de los asistentes. Otro problema sería la falta de control por grupos de edad y el retraso de la llegada de los participantes que lo solucionaremos implementando un registro previo y estableciendo un periodo de llegada más amplio. También tendríamos incidentes en la piscina como caídas, golpes o mal comportamiento por parte de las niñas. Esto lo solucionamos poniendo varios monitores para supervisar a las niñas y antes de las actividades realizar una pequeña charla sobre las normas de seguridad en el agua. Por último, podríamos tener problemas con el catering, como alergias alimenticias, donde implementaremos menús adicionales para la gente alérgica y lo tendremos controlado mediante las inscripciones que habrá una pregunta sobre las alergias o intolerancias.

Este plan tiene como objetivo anticipar posibles situaciones que puedan surgir y darles solución antes de que afecten la experiencia de los participantes. Con estas medidas correctoras, el evento debería desarrollarse de manera fluida, asegurando una experiencia positiva tanto para las niñas como para sus familias.

Esperemos que os guste nuestra propuesta de evento ;).

Muchas gracias.