

The Mulligan Factory da un paso más para convertirse en tu *Chief Digital Officer*.

The Mulligan Factory, la factoría especializada en servicios y soluciones digitales para la transformación del sector del golf, lanza una nueva línea de servicios especializados para ayudar a los campos y clubes de golf a acelerar su proceso de transformación digital. Estos servicios engloban 10 áreas principales de actuación, y se ofrecen bajo 3 modelos distintos y a partir de 80 €/ hora para consultas ad-hoc.

Como todo proceso de transformación, **la digitalización es un proceso complejo y a largo plazo**. Además, **el universo de las tecnologías es uno significativamente vasto y altamente dinámico**. Es por ello que The Mulligan Factory ha decidido lanzar una [nueva oferta de servicios especializados en la digitalización del golf](#) para ayudar a los distintos actores del sector a acelerar su proceso de transformación digital.

La nueva oferta de servicios especializados en transformación digital engloba las siguientes **10 áreas principales de actuación**:

- **Estrategia.** ¿Cuál es el punto de partida? ¿Y cuál es el escenario ideal al que se quiere y/o necesita llegar? Te ayudamos a definir la hoja de ruta que nos guiará en esta dura travesía.
- **Escaparates y canales.** Web, redes sociales, directorios, apps, *digital signage*, TTOO online, ... Existen decenas de escaparates y canales, y cada uno tiene sus particularidades. Te ayudamos a seleccionar y gestionar tu mix.
- **Información clave.** Sobre tus activos y clientes. ¿Es de utilidad tu información? Podemos ayudarte a limpiar y poner a punto tus datos, a sincronizarlos, y a analizarlos. A capturar los datos de nuevos leads y a conocer mejor a tus clientes.
- **Los sistemas de gestión.** Reservas, competiciones, gestión de socios, ... Podemos ayudarte a sacar un mayor rendimiento de la suite de sistemas de Golfspain. ¡Te asombrarás de su potencial!
- **Satélites integrados.** Como Claphouse. Te ayudamos a encontrar los satélites más adecuados para áreas tan diversas como inteligencia de negocio, *revenue management*, *self check in*, academia de golf, tarjetas inteligentes, ...
- **Herramientas adicionales.** Somos expertos en herramientas para *email marketing*, generación de formularios para inscripciones online, lanzamiento de encuestas, implementación de nuevos métodos de pago, ...
- **Gamificación.** Ambicionamos crear una nueva capa de negocio en el sector del golf. Con nuevos juegos en la cancha de prácticas y en el campo, y potenciando las distintas modalidades de juego. ¿Experimentamos juntos?

- **Conectividad.** Es imprescindible contar con una buena conectividad en las instalaciones, y es posible, estés donde estés. Conocemos soluciones para todas las necesidades: *backhauling*, *managed WiFi*, *beacons*, IoT, ... Te conectamos.
- **Servicios especiales.** Para aquellos que desean dar un paso más allá en su propuesta de valor para el cliente. ¿Entrega de comida en el campo? ¿Instalación de *photo booths*? ¿Uso de drones con distintos propósitos? ¡Apasionante!
- **Cursos de formación especializados.** También ofrecemos cursos de formación a medida, intensivos y prácticos. Sea cual sea tu necesidad relacionada con el universo de la digitalización, podemos organizar el curso que necesitas.

“El sector del golf debe transformarse, y los distintos actores que forman parte del mismo lo saben. Hace tiempo que se habla de ello, pero hasta la fecha hay muy pocos casos de verdadera transformación digital, y en general, casos en los que se ha abordado únicamente una pequeña parte del proceso más global, por ejemplo, dando un salto cualitativo en el ámbito de las reservas online. Tras un par de años en el mercado hablando con decenas de gerentes y conociendo a clubes de golf de todo tipo, nos dimos cuenta de que uno de los argumentos más frecuentemente expuesto como razón para no haberse decidido a dar el paso adelante es la inseguridad y falta de conocimiento sobre el mundo altamente complejo y dinámico de las tecnologías digitales. Es por ello que finalmente nos decidimos a lanzar nuestra nueva línea de servicios especializados, para acompañar a los clubes de golf en esta travesía como compañeros de viaje con experiencia contrastada y ofrecerles la paz mental de saber que ahora sí pueden iniciar dicho camino con garantías”, comenta Lluís Llavina, Co-Fundador de The Mulligan Factory.

[Estos servicios especializados de digitalización para clubes de golf se ofrecen inicialmente bajo 3 modelos distintos](#) diseñados para satisfacer distintas necesidades según el grado de necesidad y especialización de cada cliente. Estos modelos son los siguientes:

- **Modelo “Ad-hoc”:** Para aquellos que **precisan únicamente de apoyo puntual** en algún momento del año, ya sea relacionado con una consulta muy concreta o por ejemplo, con un proyecto de implementación de una nueva tecnología. Los servicios se ofrecen en general **bajo un esquema de facturación por horas a razón de 80 € / hora.**
- **Modelo “Comodín”:** Se trata de un modelo de **apoyo permanente** gracias al cual el club puede contar con un asesor a su disposición para ayudar sobre cualquier aspecto vinculado con la digitalización de las operaciones. Este modelo se ofrece bajo un **modelo de tarifa plana por 239 € / mes** e incluye otros beneficios interesantes.
- **Modelo “Dedicado”:** En este caso, **nuestro equipo se integra virtualmente en el equipo del cliente y actúa de “Chief Digital Officer”** asumiendo la co-responsabilidad asociada al proceso de digitalización del mismo. En este modelo también existe una **cuota mensual que se acuerda al principio de la colaboración** según las necesidades del cliente, y **a partir de 649 € / mes.**

*“Mientras que los modelos “Ad-hoc” y “Comodín” se ofrecen de manera abierta y sin limitación alguna, la factoría tiene previsto **ofrecer el modelo “Dedicado” únicamente a un grupo reducido de clientes y a partir del 1 de enero de 2019.** “La razón de ofrecer el modelo dedicado de manera selectiva responde a la voluntad de poder ofrecer un servicio excelente y ayudar a los clubes que opten por dicho modelo a maximizar el retorno de la inversión realizada en su proceso de transformación digital. A medida que vayamos consolidando la nueva práctica y demostrando el potencial de la transformación digital con casos de éxito concretos, iremos incrementaremos el equipo para poder servir a un número mayor de clubes. En estos momentos, hemos preferido limitar el servicio a 5 clubes únicamente, y dando prioridad a los clientes ya existentes de la factoría”, amplía Lluís.*

-- FIN --

Para más información:

Lluís Llavina

Co-Fundador y Chief Lab Officer

lluis@themulliganfactory.com

+34 666 563 067