VITÓRIA HONRA E SERIEDADE

JOSÉ DIAS MENDES

PROGRAMA

VITÓRIA
HONRA
E SERIEDADE

Eleições do Vitória F.C. | 17 de Janeiro de 2020

#VitóriaHonraeSeriedade

Esta lista é balizada por princípios e valores que procuram em permanência a integridade e a transparência em todos os atos de gestão a praticar no clube e na SAD, assumindo por isso desde já, com todos os sócios e perante a comunidade, os compromissos que a seguir se indicam:

COMPROMISSOS COM OS SÓCIOS: INTEGRIDADE E TRANSPARÊNCIA

- Comprometemo-nos a cuidar, estar disponíveis, ter a competência técnica e os conhecimentos necessários para o exercício de uma gestão diligente, criteriosa e organizada do Clube e da SAD;
- Comprometemo-nos a defender em permanência e com lealdade os interesses dos sócios e do Clube e SAD, contribuindo de forma ativa para a sua sustentabilidade no curto, médio e longo prazo;
- Comprometemo-nos a disponibilizar de forma regular a todos os sócios as informações que solicitarem sobre a atividade do Clube e da SAD;
- Comprometemo-nos a disponibilizar a todos os sócios a informação relativa às deliberações da Direção;
- Comprometemo-nos a divulgar junto dos sócios os Relatórios & Contas do Clube e da SAD;
- Comprometemo-nos a elaborar um Código de Ética e de Conduta e um Regulamento Interno extensível a atletas, treinadores e restantes funcionários com base nas melhores práticas existentes no setor;
- Comprometemo-nos a disponibilizar online a todos os sócios informação sobre o estado de execução das medidas apresentadas no programa da nossa lista;

No Programa que se apresenta a seguir, identificam-se 85 das principais medidas que pretendemos levar a cabo no decurso do mandato para que o Vitória Futebol Clube possa ter um Rumo e Estratégias adequadas à sua recuperação, equilíbrio e fortalecimento económico, financeiro e desportivo.

JOSÉ DIAS MENDES
PROGRAMA

FINANÇAS

1. Injetar entre 1 a 3 milhões de euros para o apoio imediato à tesouraria, reforço da equipa principal e melhoria das infraestruturas, nomeadamente na formação; A injeção de capital será feita por financiador e sem entrada no capital da SAD;

2. Auditoria às contas e ao património do clube e da SAD;

3. Aprovação e implementação de plano estratégico e financeiro para o mandato, reduzindo custos e aumentando receitas com vista ao equilíbrio financeiro;

4. Criação de um sistema de controlo de gestão com a informação financeira detalhada e adequada à gestão do clube, que permita o acompanhamento das contas e posterior ajustamento das medidas implementadas e a implementar;

5. Cumprir com o PER do clube e da SAD;

Equipa de futebol / SAD

6. Implementar uma estratégia de investimento contínuo na formação por forma a que esta se torne a principal fonte de jogadores para a constituição da equipa principal e permita obter receitas consideráveis com a valorização e venda de jogadores formados em casa;

7. Criar as condições técnicas, em termos de infraestruturas e de qualidade do plantel de maneira a que a equipa possa ter como objetivo em cada época ficar classificada na primeira metade da tabela classificativa;

8. Reduzir o nº de jogadores da equipa principal e equipa de sub-23 para um número mais razoável de elementos, de acordo com as possibilidades financeiras do clube e com os regulamentos em vigor (por exemplo, o valor da massa salarial global anual não deve ultrapassar 70% do orçamento);

9. Promover um futebol de ataque e atrativo para atrair mais pessoas ao estádio;

10. Criar um gabinete de scouting e um programa de deteção e acompanhamento de jovens talentos através de visualizações in loco, do acesso a bases de dados existentes e utilização de software específico para análise dos dados recolhidos;

11. Criar gabinete de alto rendimento e treino específico;

Organização interna e Estatutos

12. Implementação de plano estratégico e financeiro a 5 anos baseado na identidade e dimensão do clube;

13. Adequação da estrutura interna à realidade do clube, aos desafios que se apresentam e acima de tudo à estratégia que vier a ser implementada;

14. Elaboração de um regulamento interno que inclua as regras e procedimentos em vigor, organigrama do clube e da SAD, descritivo de funções e respetivas responsabilidades, bem como a missão, a visão e os valores do Clube;

15. Criar e implementar cultura e contexto favoráveis à tomada de decisões e ao funcionamento entre os vários departamentos assentes numa boa e adequada comunicação interna em linha com a visão do que se pretende para o clube;

16. Encorajar o dinamismo e a inovação como forma de nos diferenciarmos dos rivais e acrescentarmos valor ao clube;

17. Revisão e alteração dos estatutos do Clube e da SAD por forma a adequá-los à dimensão e realidade do clube;

18. Elaborar e promover o Código de Ética e Conduta do Vitória de forma transversal a todos os colaboradores, jogadores e equipas técnicas do clube e da SAD;

19. Proporcionar formação aos colaboradores nas áreas em que haja necessidade de suprimir carências necessárias à boa execução das funções que se encontrem a exercer;

20. Promover uma reunião mensal com a presença de todos os órgãos do clube e com o propósito de fazer o ponto de situação do clube e da estratégia e medidas que estiverem a ser implementadas;

Sócios

21. Reformular a classificação dos sócios e as quotas, criando, por exemplo, uma modalidade de quota para famílias (pais e filhos) com um preço mais económico;

22. Criar kit de sócio com míni livro, CD de músicas alusivas ao Vitória, cachecol e bilhetes de oferta para jogo no estádio do Bonfim;

23. Promover ações de marketing e de angariação de novos sócios com o objetivo de atingirmos os 15.000 sócios;

24. Reformular a gestão de sócios para uma maior celeridade e eficácia no atendimento;

25. Maior proximidade aos sócios e Grupos Organizados de Adeptos, implementando linha de atendimento e medidas que facilitem o relacionamento dos mesmos com o clube, como a compra de bilhetes online, facilidades e rapidez no acesso ao estádio, resolução de problemas, etc;

26. Criação de programa especial para captação de sócios jovens e levá-los ao estádio a ver os jogos e incutir-lhes a nossa mística e alma Vitoriana;

27. Promover a realização periódica de fóruns com adeptos em locais da cidade onde estariam presentes membros da Direção e o treinador da equipa principal em sessões de esclarecimento com os sócios;

Estádio e outras infraestruturas

28. Constituição de uma Comissão de gestão do Património para análise da situação relativa ao pavilhão, aos terrenos do estádio e de Vale de Cobro com vista à implementação de medidas que permitam o seu retorno ao clube;

29. Criar uma sala de troféus digna da grandeza e da história do clube;

30. Melhorias no estádio como por exemplo a substituição de cadeiras ou a retirada o que resta da antiga pista de atletismo e colocar piso sintético (blocos tipo tartan);

31. Substituição do écran atual por um de maiores dimensões, se possível com apoio de patrocinador, que permita passar publicidade e ter uma fonte adicional de receitas;

32. Implementar medidas para haver maior rapidez na venda de bilhetes e na entrada dos adeptos no estádio em dia de jogo;

33. Melhorar a sinalética dentro e fora do estádio (Portas, setores, serviços, etc.) e colocar caixotes do lixo nas bancadas;

34. Renovar camarotes para que se tornem mais confortáveis e funcionais, permitindo assim que seja cobrado um valor mais alto pela sua venda anual;

35. Melhorar o aspeto dos bares e aumentar o nº e a qualidade dos produtos fornecidos;

36. Abertura do Café Vitória no estádio que passaria a funcionar como sala de convívio, muito mais digna do que a atual, e local de encontro de todos os Vitorianos;

Formação

37. Fazer da formação um dos pilares estratégicos para o desenvolvimento e sustentação do clube a médio-longo prazo, captando não só os melhores talentos da região como também de outras zonas do país;

38. Na Várzea, construção de novos balneários, colocação de piso sintético no espaço do campo de futebol de 9 e alargamento e recuperação do campo relvado;

39. Ainda na Várzea, analisar a possibilidade de construção de mais um campo relvado e bancada para 300 espetadores no espaço existente junto da nova variante;

40. Homologação dos novos campos da Várzea por parte da FPF para que todos os escalões da formação possam realizar os jogos em casa nestas instalações;

41. Implementação de um modelo de jogo transversal a todos os escalões da formação;

42. Na medida do possível privilegiar a contratação de equipas técnicas que tenham pelo menos um ex-jogador do Vitória, que possa servir de referência e de inspiração aos jovens atletas;

43. Substituir piso sintético do campo das escolinhas (campo nº 2) no estádio do Bonfim;

44. Negociar patrocínio para novas carrinhas na formação;

45. Criar as condições de trabalho, em termos de infraestruturas, equipas técnicas e modelo de jogo para que os escalões de iniciados, juvenis e juniores não só permaneçam nos campeonatos nacionais como lutem em cada época nas fases de apuramento de campeão;

46. Divulgação de jogos nas plataformas de social media e em streaming (por exemplo no mycujoo tv);

47. Abertura de mais escolas do VFC em regime de franchising;

48. Elaboração do manual do atleta de formação e de um manual para os pais;

Modalidades

49. Novos patrocínios para o andebol com eventual naming da equipa

50. Procurar fontes de receita e patrocínios para as restantes modalidades

51. Fomentar uma maior e melhor divulgação das modalidades e dos seus eventos, nomeadamente através das redes sociais;

52. Estudar a possibilidade de criação de equipa de futebol feminino (dependendo da disponibilidade de infraestruturas e financiamentos obtidos através de patrocinadores);

53. Criar uma Comissão Coordenadora das modalidades, contemplando serviços Administrativos com uma secretaria de apoio logístico às modalidades, que proceda ao levantamento das necessidades de cada modalidade desportiva;

54. Garantir efetivamente apoio clínico e jurídico às mesmas, incluindo a regularização de seguros;

55. Rever e criar contratos de associação com as modalidades existentes, garantindo a autonomia da sua gestão, mas uniformizando todo o movimento financeiro das secções com a apresentação periódica dos seus planos de atividades e financeiros;

56. Criação do Cartão Modalidades, que permitirá aos sócios terem assim um bilhete de época para assistirem às várias modalidades do Clube, em condições financeiramente vantajosas, para além de assim estarem criadas condições para que ainda mais sócios apoiem as modalidades ao longo de toda a época;

57. Protocolos com as diversas coletividades da região, o que temos para lhes dar e o que podemos receber em troca. Exemplo, oferecer as instalações do Vitória e serviços para recuperação de atletas lesionados e em troca o direito de opção sobre jovens atletas;

58. Introdução de melhorias do Pavilhão, nomeadamente o isolamento da cobertura e edificação de um auditório com várias valências numa das bancadas, com atribuição do nome Manuel Manita, caso os sócios assim o aprovem;

59. Eventual criação de novas modalidades se reunidas as condições no que diz respeito a apoios e logística;

Comercial, Marketing & Comunicação

60. Elaboração de plano de marketing anual com base no orçamento que vier a ser alocado a este departamento;

61. Ter um patrocinador único para todos os escalões de futebol, desde a equipa principal aos iniciados e escolinhas;

62. Renegociar patrocínios privilegiando entradas em dinheiro em detrimento de bens materiais, como por exemplo viaturas;

63. Criar jornal do clube com periodicidade mensal que funcionará como ferramenta de informação e divulgação das atividades e dos resultados do clube;

64. Reforçar e melhorar a presença nas redes sociais existentes, nomeadamente Instagram, YouTube e Twitter;

65. Renovar o site, passando a estar também disponível na língua inglesa e tornando-o mais útil, simples e fácil de utilizar, nomeadamente em telemóveis e tablets;

66. Criar uma aplicação do clube que permita identificar o sócio, que possibilite a compra de merchandising e bilhetes online, que permita a entrada no estádio com bilhetes eletrónicos, que permita a visualização do cartão de sócio virtual, que funcione como o recebimento de notificações e notícias do clube, calendário dos jogos e histórico de resultados, entre outras funcionalidades;

67. Negociar patrocínios para diversas atividades do clube, como por exemplo a constituição da equipa antes dos jogos;

68. Promover a empatia com a cidade e com a comunidade participando em eventos, associando-se a iniciativas locais e praticando ações de responsabilidade social;

69. Promover o clube junto das escolas através de visitas de jogadores e trazendo jovens ao estádio para lhes fomentar a paixão e o gosto pelo Vitória;

70. Oferecer um kit bebé nas maternidades locais com produtos alusivos ao Vitória;

71. Negociar parcerias com o comércio local para a oferta de bilhetes em função das compras;

72. Aproveitar o novo écran do estádio para vender anúncios publicitários (como no cinema) e divulgar filmes e atividades do Vitória;

73. Criar uma mascote;

74. Lançar novos produtos de merchandising;

75. Realizar estudo de rentabilidade para abertura de loja do Vitória no C.C. Alegro e procurar parceiro de negócio caso seja para avançar;

76. Avaliar a possibilidade de abertura de estabelecimentos "Café Casa Do Vitória" em regime de franchising, com secção para venda de camisolas e merchandising;

Informática e Segurança

77. Digitalização e desmaterialização dos processos internos e externos;

78. Utilização de um único software de gestão e integração de tecnologias e software de gestão do futebol (preparação de jogo e treino, avaliação de performance física, scouting, análise de vídeo e organização de jogo);

79. Centralização informática de toda a informação classificada e bases de dados com diferentes níveis de acesso a servidores e máxima segurança;

80. Implementação de plano de segurança informática e de backups;

81. Implementação de regras, plano e procedimentos de segurança limitando ou impedindo os acessos a determinadas áreas;

Relação com outras entidades

82. Promover de forma permanente relações estreitas e cordiais junto da Liga, Câmara Municipal, setor empresarial, média e outros agentes ligados ao futebol;

83. Passar a participar ativamente nos grupos de trabalho da Liga e apresentar projetos nas jornadas anuais da Liga;

84. Cumprir sem falhas os compromissos assumidos com clientes e fornecedores, nomeadamente no que se refere a prazos de pagamento;

85. Defender ou associar-se a causas que defendam o futebol, como por exemplo a venda de álcool nos estádios, deixar de haver jogos à segunda-feira, regime de IVA, etc;