

7. Proposición de valor

La tienda trata de variedad de deportes por secciones llevando a la vez una página web para ventas, consultas y reclamaciones.

A su vez queremos añadirle un expositor de los productos que sea automático, es decir, un asistente de tienda al estar con los clientes les va enseñando los productos. Por ejemplo si es para fútbol, las botas estarían en una vitrina cerrada, si el cliente quiere probar uno de los productos tiene una pantalla al lado de la vitrina para elegir el modelo y la talla que desee y automáticamente un asistente de almacén saldría con ese modelo y talla de bota para que el cliente la pruebe.

Buena atención a segmentos de mercado ignorados en la actualidad (Tallas muy grandes más de 60, deportes minoritarios y personas con discapacidad en silla de ruedas).

Atención al cliente muy personalizada: Realizando una buena atención al cliente en tienda (algo que no se produce en las grandes tiendas de centros comerciales), distribuir la ropa deportiva muy intuitivamente (algo que tampoco se produce en las grandes tiendas, por ejemplo la sección de deportes del Corte Inglés en Oviedo es un caos) y prestando un servicio muy personalizado a cada cliente (por ejemplo con mailings personalizados en base a los deportes preferidos de cada cliente).

También contamos con un apartado de compra por si los clientes quieren deshacerse y revender el material deportivo usado que esté conservado en buen estado.