

Tienda de ropa deportiva

1. Segmentación de mercado

Nota: La segmentación de mercado tiene dos puntos de vistas la individual y la colectiva.

Objetivo: Hacer que la tienda tenga una buena repercusión a la hora de ser conocida.

1.1 Vista Colectiva

1.2 Vista Individual

1.1. Vista colectiva.

Tenemos pensado hacer unas ofertas para colegios y para institutos, para que todos los alumnos puedan obtener un material más asequible tanto para comienzo de curso como para que en la temporada de invierno puedan tener un material más termico.

También hablaremos con clubes deportivos y gimnasios locales, para llegar a un acuerdo y ser afiliados, y así hacerles descuento a sus socios.

Internet:

Listado de clubes deportivos en Asturias.

Fútbol: <http://www.asturfutbol.es/clubes>

Baloncesto: <http://www.fbpa.es/clubes.asp#clubes>

Ciclismo: <http://www.ciclismoasturiano.com/cgi-sys/defaultwebpage.cgi>

Listado de Colegios e IES que hay en Asturias.

<https://www.mundoenred.com/es/centros/listado/espana/p-asturias>

Listados de los gimnasios de Oviedo.

<http://www.gimnasios.name/asturias>

1.2. Vista Individual

- Edad: No tenemos unas edades fijas para la venta de nuestro producto, ya que toda aquella persona que quiera practicar los deportes ofrecidos en nuestra tienda, no tenga ningún problema para ello.
- Género: No hacemos diferenciación, tanto mujeres como hombres pueden venir a nuestra tienda, ya que consideramos que todos somos iguales.
- Estilo de deporte: Básicamente nos vamos a inculcar en nuestros deportes favoritos, para ir introduciéndonos en el mercado, estos deportes son: Fútbol, Snowboard, Ciclismo (de carretera y de montaña) y Baloncesto.

- Talla: Intentaremos diferenciarnos de otras tiendas consiguiendo unas tallas especiales, ya sea para personas de gran tallaje, personas con una altura mayor o una altura menor de lo habitual.
- Personas discapacitadas: Hemos considerado conseguir material deportivo para personas discapacitadas que no suelen tener oferta de ropa en este tipo de tiendas, y así diferenciar un poco más nuestra tienda del resto, y poder hacernos un hueco mayor en el mercado.

En definitiva, nuestra tienda sin dejar de atender al público general o habitual de estas tiendas; busca abrirse un hueco en el mercado de determinados segmentos que son olvidados por estas tiendas en la actualidad.

2. Fuentes de Ingresos

Introducción: Valoramos que en un alto porcentaje de nuestros ingresos provendrán de la venta de ropa y complementos deportivos.

Lo que nuestros clientes estarán dispuestos a pagar dependerá de tres factores fundamentales como son:

- La marca.
- El deporte.
- El colectivo al que va dirigido.

Por lo que la horquilla de precios es inmensa.

Nuestro objetivo en este aspecto es intentar ofrecer el producto un tanto por ciento más barato que en otras tiendas, aunque esta idea es más complicada de llevar a cabo ya que no solo se trata de ofrecer los productos más baratos, sino que también se trata de ofrecerlos con la misma calidad, así no se gane tanto como en el resto de tiendas deportivas, pero de esta forma iremos consiguiendo más clientes y podremos crecer más en el mercado.

3. Relación con los clientes.

Buscaremos en todo momento realizar una asistencia personal dedicada. Para hacer que los clientes vuelvan, vamos a ofrecerles un trato perfecto, y les aconsejaremos de la mejor forma posible tanto antes como después de la venta, para que se encuentren cómodos en la tienda, y sepan que serán bien recibidos siempre que vengan.

Publicitar la empresa sponsorizando algún colegio o dando premios en competiciones escolares. Ya que vamos a intentar asociarnos con clubes y gimnasios locales, haremos publicidad con ellos para dar a conocer nuestra tienda, y así conseguir más clientes.

Fidelizar a la clientela ofertando descuentos a clientes de determinados gimnasios o clubes deportivos.

Como ya hemos dicho antes, haremos descuentos de temporada y descuentos para los clientes de nuestros afiliados, ya sean gimnasios o clubes deportivos.

Promover medidas de responsabilidad social corporativa:

- Cumpliremos las promesas dichas hacia los clientes.
- Respetaremos el tiempo de entrega al cliente en caso de tener que mandar pedidos.
- Obsesión por los detalles, nos preocuparemos de que tanto la tienda como el material, estén en perfectas condiciones, y que los empleados tengan una higiene máxima.

- Seremos educados en la atención de los clientes.
- Seremos accesibles para los clientes.
- Reaccionaremos ante nuestros errores, para aprender de ellos e ir corrigiendo los.