



EXTREME

PROPOSICIÓN

Para que nuestra tienda logre tener éxito tenemos que dar cierta seguridad al cliente, exclusividad y seguridad en el producto que compre. Por eso mismo nosotros nos aseguramos la fiabilidad de nuestras entregas añadiendo un apartado en nuestra página web donde dejamos que la gente nos califique las entregas si fueron a tiempo, si llegó correctamente el producto, si fue lo que pidió, etc.... También creamos nuestros propios diseños por lo que tenemos derechos de imagen y cualquier imitación o falsificación sin nuestro permiso será denunciable, puesto que no nos gustaría que la marca se viese perjudicada por las copias de mala calidad.

El estilo de las prendas será enfocadas al entrenamiento y a la actividad física, pero en ella incluimos diseños de diferentes estilos como por ejemplo ropa de compresión, chándales, RDX, pantalones cortos de Muay Thai, Kimonos y Judoguis, ropa de montaña, botas, mallas y equipaciones de fútbol, bañadores y neoprenos, monos de ciclismo, mochilas, bolsas incluso complementos como gorras y accesorios, por no mencionar material deportivo como guantes de boxeo, bucales etc...

La idea es centrarnos al principio principalmente en clientes interesados en deportes de contacto y el fitness para después ampliar la clientela.

Al principio las primeras ventas las efectuaremos on-line a través de nuestra página web y a medida que vaya cogiendo más fama podríamos plantearnos abrir una tienda física.

Una estrategia publicitaria es patrocinar a algún deportista más o menos conocido, empezamos a contactarnos con algún atleta de algún deporte no muy popular, algún deportista con alguna discapacidad etc...

Tras haber realizado ya nuestra primer lanzamiento haríamos un sorteo con las 3 prendas más demandadas sortearemos 4 prendas de ese estilo, entre los compradores que más hayan consumido.

Y si la compra supera los 50 euros, se le entregaría un bono descuento del 30% para la siguiente compra más un ticket para un sorteo que haríamos anualmente de 1 objeto de nuestro almacén.

Nuestros clientes serán los más importantes.