

- En nuestra empresa el cliente tiene un papel (Esencial)muy importante ya que sin él sería imposible crecer además como tenemos una propuesta de valor muy importante y a grande escala damos muchas ventajas al trabajador y creamos muchos puestos de trabajo, así pues, para que el trabajador esté contento y satisfaga todas las necesidades de nuestro consumidor
- Nuestra propuesta de valor está totalmente abierta en su totalidad a todo tipo de deportes y usuarios por eso queremos llevar a otro nivel nuestra atención al cliente, para todo tipo de consultas y problemas. Nuestro producto se centra en ayudar en los deportes que se necesita mucha capacidad física o gente que quiere mejorar de forma y le cuesta mucho por su “movilidad reducida” dicho con otras palabras; Suda mucho y nota que no vale para eso.
- Ofrecemos un servicio totalmente abierto en cada segmento de nuestros clientes, el tipo de ropa se puede elegir totalmente al gusto a través de la atención al cliente. Tendríamos en nuestra página web o tienda física lo más solicitado por nuestros clientes pero para casos particulares tendríamos la opción de pedir por encargo y llamar a atención al cliente las 24h/día.
- Nuestro producto es para todos los públicos pero dentro de ese sector tenemos una calidad superior (“Premium”) reservada para nuestros clientes que quieran llevar el deporte a otro nivel. La gama estándar siempre va a cumplir las funciones que prometemos, va a quitar el sudor. Luego nuestro producto “premium” aparte de hacer eso está hecho con una silicona la cual es más ligera y puedes dar todos los usos que quieras hasta que los poros que implementamos en nuestro producto, para quitar el sudor se dilatan y no puedan absorber más líquido. En características técnicas una prenda de gama estándar, se le pueden dar entre 550-700 usos mientras que una producto de gama alta triplica el uso entre 1500-2100 usos.
- Las necesidades que van a cumplir son claras y solicitadas por una parte van a beneficiar a un sector del deporte de élite que la mayoría adquirida la gama alta y luego los deportistas rutinarios que en ellos se basa nuestro negocio ya que la mayor cantidad de beneficio, lo vamos a conseguir por ellos. Nuestra frase de marketing será; Para llevar tu deporte a otro nivel confía en nosotros. Nuestro producto va a dar la ventaja de ampliar tus horas de entrenamiento $\frac{1}{3}$ de lo normal
- El aspecto que queremos dar es de una empresa seria,formal,profesional y de lujo aunque en eso no se base el precio. A lo que me refiero con de lujo es; A dar unas garantías propias del lujo: Buen embalaje, devoluciones si nuestro cliente no está contento en las primeras dos semana de recibirlo, buen trato y sobre todo lo que nos diferencia de los demás es que simplemente por comprar una prenda vas a pasar a ser partícipe de nuestra empresa, el poder opinar en votaciones online. Por eso decimos que nuestros clientes son lo más importante y a lo que más medidas vamos a dedicar para que esté contento.

- Principalmente, nuestro objetivo es captar la atención de los clientes máximos posibles, pero es verdad que con el tiempo habrá mucha competencia, lo que nosotros ofrecemos es seguridad y profesionalidad porque damos por hecho que la competencia directa intentará captar la atención de nuestros consumidores bajando el precio mucho, nosotros no vamos a poder competir contra ellos en ese sentido, pero si en innovar todo el rato en nuestra empresa, dedicar mucho dinero en investigación y siempre ser los números 1. Nos podrán copiar y bajar los precios pero los clientes que busquen calidad nos van a comprar y elegir a nosotros.

ANÁLISIS DAFO

Debilidades: Tenemos buena idea pero habría que ejecutarla bien, tenemos miedo de que nuestro primer negocio que abramos no vaya bien, tengamos que cerrar y se nos acabe el dinero para la producción y nuestro negocio. Aparte tendríamos que subir mucho nuestro nivel de calidad para luchar contra la competencia.

Amenazas: Una gran amenaza son las grandes empresas que no dejan crecer a los pequeños negocios. Por eso antes de lanzar nuestro producto tendríamos que hacer buen uso del marketing y estar seguros de tener poco riesgo.

Fortaleza: Idea revolucionaria y buena gestión. Tenemos gente que quiere invertir y ayudarnos. También marcas que nos patrocinan

Oportunidades: Si aprovechamos bien la oportunidad, podríamos formar una empresa grande y ser parte de los grandes antes de que la competencia salga.