

3. SOCIOS CLAVE Y RELACIONES CON EL CLIENTE

En el apartado de socios y patrocinadores, se centrará en la búsqueda de organizaciones para la propagación de este deporte, así como empresas de fabricación de material de airsoft y proveedores del mismo.

En primer lugar, una de las relaciones más importantes que la empresa desarrollaría sería la alianza con asociaciones, de manera que se pueda establecer una simbiosis, obteniendo ventajas ambas partes. En primer lugar, la empresa podría organizar partidas promocionales para darse a conocer entre los seguidores de esta afición, así como actividades que permitieran introducirse un poco más en este deporte a personas que estuvieran interesadas. A su vez, los miembros de estas asociaciones obtendrían descuentos en material en la tienda, consiguiendo, de esta manera, una relación beneficiosa para ambas partes.

A su vez, se mantendría una relación constante con otro tipo de instituciones como pueden ser los ayuntamientos o centros recreativos. Con su apoyo se podría realizar tanto publicidad de este mundillo, como publicidad de la empresa. De esta manera, se realizarían torneos o actividades entre los más jóvenes, siendo estos un importante nicho de mercado.

Por otra parte, se buscaría crear pactos con proveedores de material y fabricantes, de manera que, a cambio de vender y patrocinar su producto, se consiguieran descuentos, que, a su vez, se pudieran ofrecer a los clientes de las relaciones que se han expuesto anteriormente.

Esta colaboración con distintas entidades permitiría dar a conocer la empresa entre las personas que realizan este deporte, así como crear una clientela habitual y conseguir mejores precios, traduciéndose esto en menores costes y mayores beneficios.