

## 8 Actividades claves

Lo primero para tener un modelo de negocio es conocer a nuestro público y saber a que público nos dirigimos.

Lo segundo es la venta cruzada. Esta técnica consiste en provocar la venta de productos adicionales al que el cliente quiere acceder en un primer momento, especial importancia en este sector, ya que muchas disciplinas requieren de un material específico, además de las zapatillas , ropa etc...

Así además de estos artículos, tu tienda de deportes podría ofrecer algunos productos de suplementación, gomas elásticas, raquetas...

También hay que tener en cuenta la ubicación del local es uno de los factores más importantes una vez decidido el tipo de cliente al que nos dirigimos tenemos que pensar en qué zonas es más recomendable abrir nuestra tienda de deportes, ya sea cerca de un gimnasio, en una zona residencial, cerca de los parques con más afluencia de deportistas...

Las opciones son diversas.

Tienda online:

Buscar buenos proveedores. Este punto determinará la calidad y la variedad de su catálogo, incluye algunos factores clave, como la garantía que ofrece a la trayectoria de cada uno. Además, deberás decidir entre trabajar con un distribuidor mayorista, que suelen incluir varias marcas o contactar directamente con las firmas deportivas, algo que aumentará tus márgenes pero que podría restar variedad a tu oferta.

La tienda de deportes no es una excepción, aunque deberás valorar si te limitas a trabajar con las redes sociales por una cuestión de marketing o eliges ir un paso más allá y abrir tu propia tienda online

En el segundo caso, debemos tener en cuenta que abrir una tienda de deportes online supondrá bastante inversión y tiempo de trabajo, espacio de almacenamiento, sistema eficaz y rentable para realizar las entregas... Sin embargo, podría dar un verdadero valor añadido a tu negocio.