

Hugo Perez, Angel Martinez, Miquel Sabater

Grupo: Ascla-fit SL

Propuesta de Valor

1.-Costos de operación:

Incluyen gastos generales como alquiler de instalaciones, mantenimiento, servicios públicos, seguros y otros costos recurrentes para mantener las operaciones.

2.-Marketing y publicidad:

Los costos asociados con la promoción del copball, como campañas en redes sociales, publicidad en línea, material impreso, presencia en eventos deportivos, entre otros.

3.-Desarrollo de infraestructura deportiva:

Si es necesario construir o adaptar instalaciones específicas para el copball, estos costos pueden ser significativos y varían según la escala y ubicación.

4.-Equipamiento y material deportivo:

Compra de pelotas, raquetas, redes u otros equipos necesarios para jugar, entrenar y realizar competiciones de copball.

5.-Personal y recursos humanos:

Costos asociados con la contratación de entrenadores, personal administrativo, árbitros y otros profesionales necesarios para operar y promover el deporte.

6.-Desarrollo y formación:

Inversión en programas de desarrollo y formación para jugadores, entrenadores y árbitros, incluyendo clínicas, entrenamientos y seminarios.

7.-Costos legales y regulatorios:

Pueden incluir gastos relacionados con licencias, permisos, registros legales, asesoría legal y cumplimiento normativo en los países europeos donde operes.

8.-Viajes y logística:

Si requieres desplazamientos para organizar eventos, participar en torneos o promover el copball en diferentes ubicaciones, los costos de viaje y logística deben ser considerados.

9.-Investigación y desarrollo:

Fondos dedicados a la investigación para mejorar el deporte, innovar en el equipamiento o adaptar estrategias de marketing según las necesidades del mercado.