

Actividades clave

1.-Investigación de mercado exhaustiva:

Comprenderemos las preferencias, comportamientos y la aceptación del copball en diferentes países europeos. Esto incluye analizar la competencia, la cultura deportiva local y las oportunidades de crecimiento.

2.-Desarrollo de una propuesta de valor clara:

Definiremos y comunicaremos de manera efectiva los beneficios y valores únicos que ofrece el copball en comparación con otros deportes. Esto incluye aspectos como la diversión, el trabajo en equipo o la accesibilidad.

3.-Estrategia de expansión gradual:

Identificaremos los mercados objetivo y establecer un plan secuencial de expansión por regiones o países específicos en Europa. Esto permite un enfoque más controlado y adaptado a las características de cada mercado.

4.-Establecer alianzas estratégicas:

Colaboraremos con federaciones deportivas locales, clubes, instituciones educativas y patrocinadores para promover el copball. Las asociaciones sólidas pueden impulsar la visibilidad y el apoyo necesario.

5.-Campañas de marketing y promoción efectivas:

Utilizaremos una combinación de estrategias digitales, eventos en vivo, redes sociales, contenido educativo y colaboraciones con influencers para aumentar la conciencia y el interés en el copball.

6.-Desarrollo de infraestructura deportiva:

Trabajaremos en la creación o adaptación de instalaciones deportivas para la práctica del copball, asegurando que haya espacios adecuados para jugar y entrenar.

7.-Programas de desarrollo y formación:

Ofreceremos programas de entrenamiento para jugadores, entrenadores y árbitros. Esto garantiza un nivel de juego consistente y contribuye a la profesionalización del deporte.

8.-Participación en eventos clave:

Organizaremos torneos, competiciones amistosas o clínicas en diferentes regiones para promover la participación y mostrar la emoción y dinamismo del copball.

9.-Evaluación continua y ajuste de estrategias:

Analizaremos constantemente el desempeño de las estrategias implementadas, realizar ajustes según la retroalimentación del mercado y estar dispuestos a adaptarse a las necesidades cambiantes.