



MARK 1T

Marca tus puntos con confianza

CONTENIDO

01 PROPUESTA DE VALOR

02 SEGMENTO DE CLIENTES

03 CANALES

04 RELACIÓN CON EL CLIENTE

05 FUENTES DE INGRESOS

06 RECURSOS CLAVE

07 ACTIVIDADES CLAVE

08 SOCIOS CLAVES

09 ESTRUCTURA DE COSTE

04 RELACIÓN CON EL CLIENTE

¿Cómo vamos atraer nuevos clientes?

- Publicidad en redes sociales, destacando la innovación del producto, su diseño cool y su funcionalidad.
- Promoción mediante demostraciones en eventos deportivos, ofreciendo descuentos y/o pruebas gratuitas.
- La venta del producto será por autoservicio en las tiendas deportivas físicas y clubes deportivos donde se venda nuestro producto.



¿Cómo vamos a mantenerlos y hacerlos crecer?

- Vamos a utilizar una línea de atención al cliente (vía telefónica o chat en la web), para la resolución rápida de dudas y problemas técnicos.
- Las opciones de personalización estarán sostenidas por nuestra web corporativa, siendo muy simples y fáciles de solicitar.
- **Mark!t® community:** crearemos una comunidad de clientes y usuarios que funcionara como un foro de comentarios, ideas de mejora, etc... y donde se pondrá a su disposición videotutoriales, actualizaciones de software y mejores prácticas. Además de ofertas a clientes habituales.

