



Tu camino hacia la historia

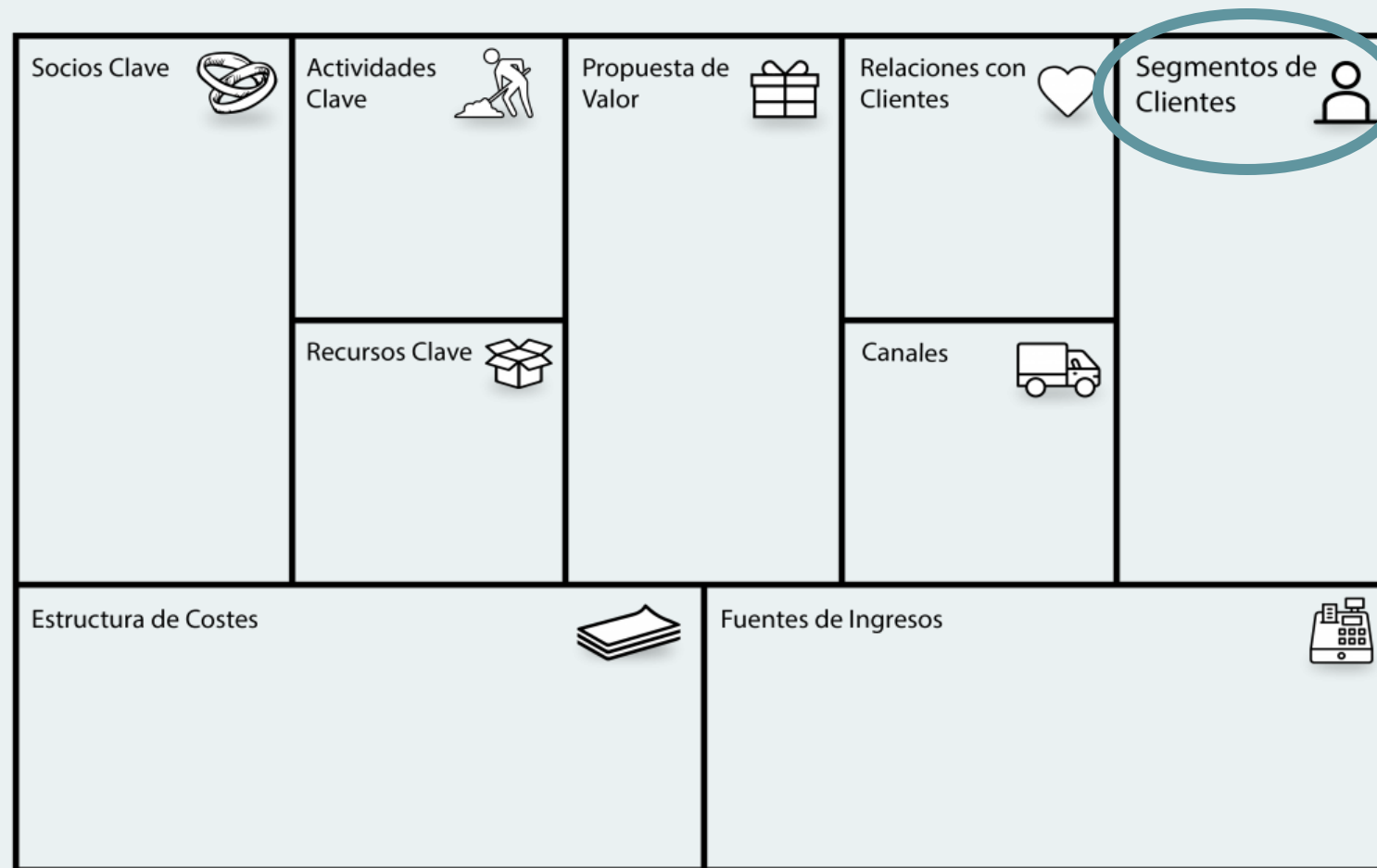
Alejo López Galván
Christian Merino Puertas
Nicolás Serrador Rodríguez
Hugo Vidal Flores



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Alejo López Galván · Christian Merino Puertas
Nicolás Serrador Rodríguez · Hugo Vidal Flores





En primer lugar, explicaremos la **segmentación de clientes**, donde destacamos tres apartados, las **necesidades o trabajos** de los clientes, las **alegrías** que podrían surgir al satisfacer una necesidad y las **frustraciones** que impiden al cliente satisfacer estas necesidades.



Análisis de mercado

Hemos llevado a cabo un proceso de **análisis de mercado** para comprobar los servicios que ofrece la competencia en el sector.

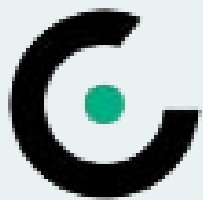
Gracias al análisis de mercado hemos comprobado que las empresas de nuestro mismo sector se centran especialmente en los deportistas de élite y en la organización de eventos, dejando de lado a los **deportistas y clubes amateur**.

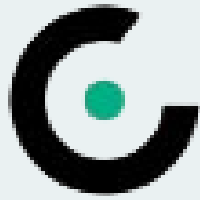


Análisis de mercado

Las empresas de este mismo servicio ofrecen distintas tarifas con diversos precios en las que brindan más o menos servicios según la tarifa que elija. Se centran en la gestión de **2 o 3 redes sociales** como servicio básico, con la posibilidad de sesiones fotográficas profesionales, campañas publicitarias y publicaciones extras en sus servicios premium

En las siguientes diapositivas hemos analizado los servicios ofrecidos por algunas empresas del como: **380Amk**, **miBalón** y **Cruyff Institute**.





380Amk

SERVICIOS

Representación de deportistas de élite y jóvenes talentos, ofreciendo un servicio completo que cubre todas las necesidades del deportista con un trato exclusivo, cercano y de confianza

Agencia



Gestión de la carrera profesional y negociación de contratos.
Investigación continua de nuevas oportunidades de mercado.
Agencia con licencia FIFA.





miBalón

Toda la creatividad de miBalón para potenciar tu carrera

miBalón Marketing Deportivo es un modelo innovador y eficaz de agencia digital donde un equipo de consultores, diseñadores, creativos y desarrolladores trabajan al unísono en formatos innovadores para hacer crecer tu marca.



Branding

Somos especialistas en desarrollar marcas y en marketing deportivo, aportando una visión estratégica para obtener la consistencia de tu marca en todas sus manifestaciones, desde la identidad visual hasta la comunicación corporativa.





Cruyff Institute

Marketing Deportivo y Patrocinio

En mercados cada vez más competitivos, el **marketing deportivo** y el **patrocinio** se han convertido en áreas de alto impacto para el éxito empresarial. Como consecuencia, la formación de profesionales del sector está creciendo por la demanda de especialistas en todo el ciclo del marketing deportivo, tanto de las empresas, como de fundaciones, asociaciones, federaciones y organizaciones deportivas.



Segmentación de Clientes / Nicho de Mercado

Tras analizar el mercado hemos llegado a la conclusión de que la mayoría de las empresas que ofrecen este servicio trabajan con clientes ya famosos y reconocidos, con un status deportivo superior a lo amateur.

Lo que nos diferencia y caracteriza es **nuestro enfoque** dirigido a **deportistas y clubs de bajo y medio perfil (amateur – semiprofesional)** pero que quieran incrementar su relevancia pública y deportiva, como herramienta para mejorar sus resultados y proyección profesional.

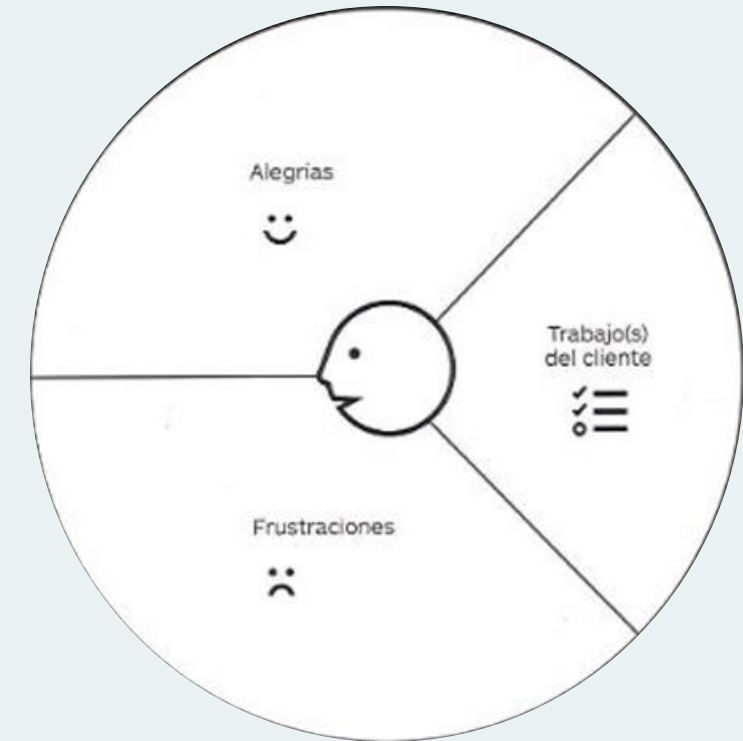
Para ello contamos con **servicios específicos y adaptados** a las necesidades de cada cliente y con unas cuotas de servicio reducidas, ya que **la principal fuente de ingresos de nuestra empresa serán los patrocinios y no las cuotas de clientes.**



Perfil del cliente

El **perfil del cliente** describe de manera más detallada y estructurada un segmento de clientes específico del modelo de negocio. Se divide en trabajos, alegrías y frustraciones.

- **Trabajos**, describen aquello que intenta resolver en su vida laboral y personal con sus propias palabras.
- **Alegrías**, describen los resultados que quieren conseguir o los beneficios concretos que buscan.
- **Frustraciones**, describen los malos resultados, riesgos y obstáculos relacionados con los trabajos.



Trabajos/ Necesidades de los clientes

Deportistas

- Promocionar su carrera profesional
- Obtener patrocinadores estables
- Crear una imagen de éxito
- Mejorar su posicionamiento en su ámbito social – deportivo
- Sentirse valorado en su entorno profesional

Clubes

- Obtener patrocinadores estables
- Mejorar su imagen y marca
- Obtener financiación
- Aumentar su masa social (socios, aficionados, deportistas, medios de comunicación)



Frustraciones de los Clientes

Deportistas

- Lo puedo hacer yo mismo
- Falta de recursos económicos
- No es necesario para desarrollar mi carrera deportiva
- Considerar en vano las redes sociales
- No obtener resultado a corto plazo
- Discrepancia entre imagen del deportista y del club al que pertenece
- El club al que pertenezco ya lo hace por mi (solo en el ámbito del club y no personal)

Clubes

- Tienen pocos recursos y priorizan otras necesidades
- Discrepancias con los patrocinadores elegidos por la empresa
- Lo puedo hacer yo mismo
- Desconfianza en el impacto de las redes sociales
- No impacto a corto plazo
- No ponerse de acuerdo entre la junta directiva



Alegrías de los clientes

Deportistas

- Mejorar sus relaciones personales
- Monetizar sus redes
- Evitar errores y conflictos en redes sociales
- Al ser más visible tienes invitaciones a torneos de mayor importancia/status
- Hacerse famoso
- Obtener ingresos vendiendo su propia línea de productos

Clubes

- Monetizar sus redes
- Al ser más visible tienes invitaciones a torneos de mayor importancia/status
- Debido al aumento de tu visibilidad llegan mejores deportistas al club

