



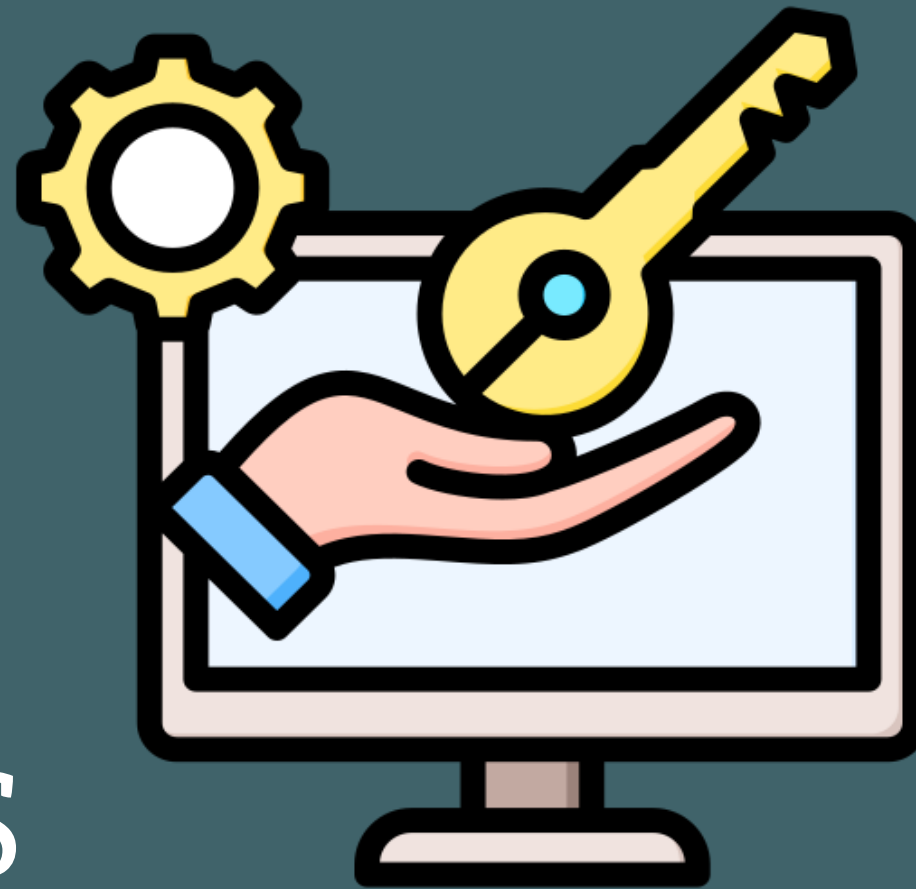
Tu camino hacia la historia

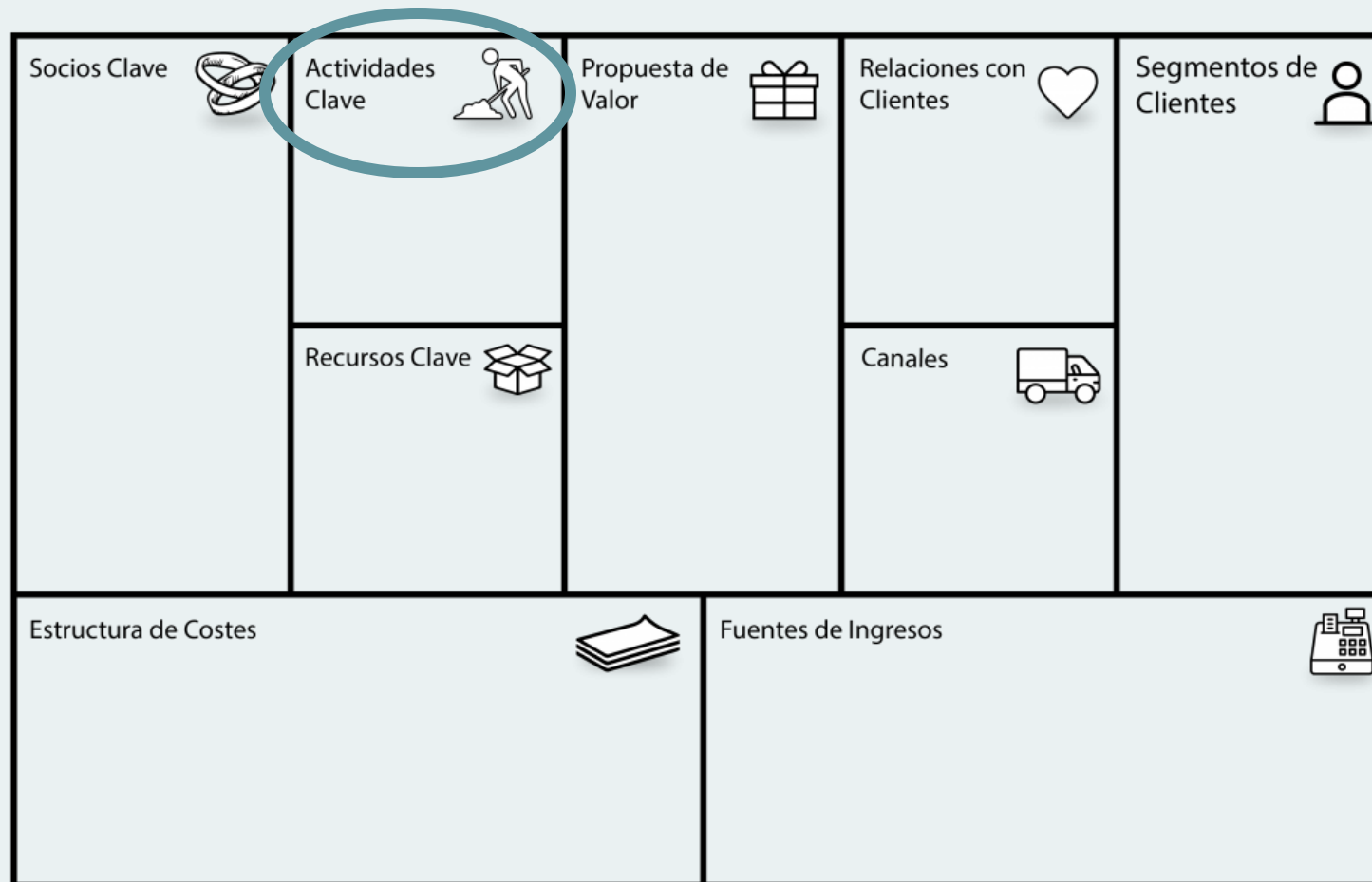
Alejo López Galván
Christian Merino Puertas
Nicolás Serrador Rodríguez
Hugo Vidal Flores



ACTIVIDADES CLAVE

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





En este bloque se describen las **acciones** más importantes que debemos realizar bien para que el negocio funcione.



Actividades clave

- Gestión de publicaciones en redes sociales
- Captación de patrocinadores
- Captación y fidelización de clientes



Gestión de publicaciones en redes sociales

La gestión de redes sociales se lleva a cabo de la siguiente manera:

- Compromiso de la empresa en hacer un mínimo de **dos publicaciones** de alto impacto al mes.
- Las fotografías que acompañen a la publicación serán de **alta calidad**.
- Programación de publicaciones en base de un calendario adaptado a las **necesidades de cada cliente**.
- Medición del **impacto** de cada publicación en base a métricas preestablecidas.

Todas estas actividades se realizarán a través de la plataforma **Hootsuite**, detallada en nuestros recursos clave.



Captación de patrocinadores

Nuestro modelo tipo de patrocinador son **empresas de tamaño medio** muy **vinculada al área geográfica de nuestros clientes** (clubes y deportistas). El proceso de captación se realizará mediante:

- **Visitas** a estas empresas donde **proporcionamos informamos** de nuestro proyecto, convenciéndoles para que participen
- El **envío de emails a empresas**, en el que se explica los principales objetivos de nuestro proyecto y los beneficios que pueden obtener si colaboran con nosotros.



Captación y fidelización de clientes

Nuestro perfil de cliente son los **pequeños clubes y deportistas amateur**. El proceso de captación será mediante:

- El **desplazamiento** de nuestro personal **hacia centros de entrenamientos**, donde haremos **charlas** explicando nuestro proyecto con el objetivo de que se conviertan en nuestros clientes.
- Haremos **visitas periódicas** a nuestros clientes, para que nos comenten su experiencia en nuestra empresa y también aprovecharemos para intentar captar nuevos clientes.

