



ERNIF

(Empresa de Representantes a Nivel Internacional de Fútbol)

Índice:

- 1. Presentación del proyecto*
- 2. Propuesta de valor*
- 3. Segmentación del mercado*
- 4. Sociedades clave*
- 5. Fuentes de ingreso*
- 6. Canales*
- 7. Relaciones con los clientes*
- 8. Recursos claves*
- 9. Actividades clave*
- 10. Estructura de costes*

1. Presentación del Proyecto: Empresa de Representantes a Nivel Internacional de Fútbol

Nuestro proyecto se centra en la creación y gestión de una empresa dedicada a la representación de futbolistas a nivel internacional. Esta iniciativa tiene como objetivo principal conectar talentos emergentes y establecidos con clubes, patrocinadores y oportunidades en el mercado global del fútbol.

Razones por las que elegimos este proyecto:

1. **Pasión por el fútbol:** El fútbol es el deporte más popular del mundo, y su influencia cultural y económica sigue creciendo. Este proyecto nos permite combinar nuestra pasión por el deporte con una visión empresarial.
2. **Demanda creciente de representación profesional:** En la actualidad, los futbolistas necesitan una representación profesional que les permita gestionar sus carreras de manera eficiente, maximizar su exposición y garantizar acuerdos justos y estratégicos.
3. **Conexión global:** Este proyecto fomenta la interacción con diferentes culturas, mercados y clubes internacionales, lo que amplía nuestra red y presencia en la industria deportiva global.
4. **Impacto social:** Al representar a jóvenes talentos, no solo contribuimos a su desarrollo profesional, sino que también generamos oportunidades para comunidades menos favorecidas.

Este proyecto refleja nuestro compromiso con la excelencia, la innovación y el desarrollo del talento en el fútbol, al tiempo que nos posiciona en un mercado dinámico y en constante crecimiento.

VALORACIÓN GLOBAL

El proyecto se basa en un Modelo Canvas donde:

- Se identifica a los futbolistas y clubes como clientes principales.
- Se ofrecen servicios diferenciados, como negociación de contratos, asesoría integral, y creación de marca personal.
- Se utilizan alianzas estratégicas con clubes, academias y patrocinadores para generar valor.
- El modelo prioriza la transparencia y la ética, alineándose con las regulaciones internacionales.

La empresa será viable porque:

- Existe una creciente demanda de agentes profesionales en el fútbol global, especialmente en mercados emergentes.
- La propuesta se basa en identificar y aprovechar oportunidades específicas, como descubrir talentos jóvenes en regiones subrepresentadas.
- El proyecto genera valor para las partes interesadas (jugadores, clubes, patrocinadores) al garantizar contratos justos y oportunidades de crecimiento deportivo y económico.