

3.SEGMENTACIÓN DE MERCADO

A. Cliente

Nuestro cliente objetivo son futbolistas profesionales y semiprofesionales que buscan representación ética, estratégica y personalizada para maximizar su carrera deportiva. Estos clientes comparten las siguientes características:

1. Etapa de carrera:

- Futbolistas en etapas iniciales o intermedias de su carrera, que necesitan orientación estratégica para progresar a niveles más altos.
- Jugadores establecidos que buscan mejorar sus contratos, acceder a mercados internacionales o fortalecer su marca personal.



2. Necesidades principales:

- Representación profesional que combine transparencia y ética.
- Acceso a oportunidades nacionales e internacionales en clubes y ligas competitivas.
- Desarrollo integral a través de planes de carrera a medida.

3. **Ubicación geográfica:**

- Jugadores locales interesados en progresar en ligas nacionales e internacionales.
- Jugadores internacionales que buscan consolidarse en mercados específicos con alto potencial.

B. Segmento de clientes

Nuestros clientes se agrupan en tres segmentos principales, definidos según su nivel profesional y objetivos de carrera:

1. **Futbolistas emergentes (jóvenes promesas):**

- **Perfil:** Jugadores en etapas tempranas de su carrera, generalmente menores de 21 años, con gran potencial pero con poca o nula representación profesional.
- **Objetivos:** Acceso a ligas profesionales, clubes reconocidos y oportunidades de formación que impulsen su desarrollo a largo plazo.
- **Servicios clave:** Estrategias de posicionamiento, scouting internacional y representación ética en negociaciones iniciales.

2. **Futbolistas consolidados (nivel intermedio):**

- **Perfil:** Jugadores con experiencia en ligas profesionales de nivel medio o alto que buscan mejorar su posición actual.
- **Objetivos:** Optimización de contratos, transferencias a clubes de mayor prestigio, o exploración de mercados internacionales.

- **Servicios clave:** Análisis de rendimiento, optimización de contratos, desarrollo de marca personal y acceso a patrocinadores.



3. Jugadores establecidos (elite o veteranos):

- **Perfil:** Futbolistas con trayectoria consolidada que buscan maximizar su última etapa profesional o explorar alternativas fuera del terreno de juego.
- **Objetivos:** Transiciones a ligas de menor exigencia , que empiezan a ser más reconocidas por los altos sueldos que reciben ya que son en países más exóticos hablando futbolísticamente, diversificando los ingresos a través de patrocinios o asesoría en la gestión post-retiro.
- **Servicios clave:** Negociación de contratos finales, gestión de imagen pública y exploración de oportunidades comerciales.

Justificación de segmentación

La diferenciación de estos segmentos permite adaptar los servicios a las necesidades específicas de cada perfil, maximizando el valor que aportamos a los jugadores y asegurando una representación estratégica y personalizada en todos los niveles de su carrera. Esto también facilita la asignación de recursos y el diseño de estrategias de marketing dirigidas a cada segmento.