

6.CANALES

A. Vías de Comunicación:

- **Reuniones Personales:** Citas presenciales con jugadores, clubes y patrocinadores para establecer relaciones cercanas y confianza.
- **Teléfono y Videoconferencias:** Canales directos y rápidos para comunicaciones urgentes o negociaciones en curso.



- **Correo Electrónico:** Para el envío de documentos formales, contratos, y comunicaciones detalladas.
- **Aplicaciones de Mensajería Instantánea:** Una aplicación como WhatsApp para comunicaciones rápidas e informales.

B. Vías de Distribución:

- **Contratos y Acuerdos Directos:** La firma de acuerdos con clubes y patrocinadores que entregan directamente la propuesta de valor al cliente.
- **Eventos Deportivos y Ferias:** Participación en torneos, ferias deportivas, y eventos de networking donde se presentan oportunidades para promover a los jugadores.
- **Plataformas Digitales:** Utilización de plataformas especializadas para la promoción de jugadores, como perfiles en redes de scouting o portales de transferencia.
- **Colaboración con Clubes:** Vínculos directos con clubes que permiten una fluida distribución de servicios relacionados con la representación y transferencia de jugadores.
- **Medios de Comunicación y Prensa:** Publicación de comunicados de prensa y noticias en medios especializados para aumentar la visibilidad de los jugadores representados.
- **Redes Sociales Profesionales y Pagina Web:** Crearíamos una aplicación en la que enseñaríamos nuestros jugadores representados tanto a niveles profesionales como más amateur y jóvenes promesas, para que los equipos interesados en jugadores pudiesen ver detalladamente estos jugadores. En esta aplicación detallaríamos los datos de los jugadores como pueden ser su nacionalidad, edad, posición en el campo, equipo en el que se ha formado. En esta aplicación cada jugador tendría acceso a su perfil para que pueda documentar su proceso en el mundo del fútbol.