

Acciones clave para que el modelo de negocio funcione

Diseño y desarrollo del producto

- Diseñar zapatillas atractivas y funcionales con las suelas intercambiables como principal innovación.
- Probar los prototipos para asegurarnos de que sean cómodos, duraderos y útiles para diferentes deportes.
- Crear una primera colección variada para cubrir las necesidades de clientes con intereses deportivos diferentes.

Producción y abastecimiento

- Hacer acuerdos con proveedores que nos garanticen materiales de calidad para las zapatillas y las suelas.
- Gestionar la producción para que todo esté listo a tiempo y cumpla con los estándares de calidad que queremos.
- Controlar bien el inventario para evitar quedarnos sin productos o acumular demasiado stock.

Construcción de la marca

- Crear una marca que transmita innovación, comodidad y versatilidad.
- Diseñar un logo y un packaging que sean llamativos y refuercen nuestra identidad de marca.
- Estar activos en redes sociales con contenido interesante para conectar con los clientes.

Marketing y promoción

- Hacer campañas de marketing digital enfocadas en deportistas y personas activas, destacando las ventajas de las suelas intercambiables.
- Colaborar con influencers, deportistas y gimnasios para ganar visibilidad y confianza en el mercado.
- Organizar eventos o actividades donde los clientes puedan probar las zapatillas en directo.

Desarrollo de la tienda online

- Crear una página web que sea fácil de usar, donde la gente pueda ver, personalizar y comprar nuestras zapatillas.
- Asegurarnos de que los pagos sean seguros y confiables.
- Incluir herramientas como guías o asistentes para ayudar a los clientes a elegir las mejores opciones.

Atención al cliente

- Dar un servicio al cliente rápido y efectivo para resolver dudas o problemas.

- Tener garantías amplias y políticas de devolución sencillas para que los clientes confíen en nosotros.
- Hacer un seguimiento después de las compras para recibir feedback y mejorar constantemente.

Distribución y logística

- Planear bien la logística para que los envíos lleguen rápido y en perfecto estado.
- Colaborar con empresas de transporte fiables.
- Tener un sistema de devoluciones simple y sin complicaciones para los clientes.

Creación de comunidad

- Crear espacios en redes sociales o foros donde los clientes puedan interactuar y compartir sus experiencias.
- Organizar actividades deportivas o retos online para que se sientan parte de nuestra marca.
- Escuchar a los clientes y adaptar nuestros productos o servicios a lo que ellos necesitan.

Innovación constante

- Estar atentos a las tendencias y a lo que piden los clientes para ir actualizando diseños y funcionalidades.
- Invertir en ideas nuevas para seguir siendo innovadores y únicos en el mercado.
- Probar cosas nuevas, como colaboraciones o productos personalizados.

Gestión financiera

- Controlar bien los gastos e ingresos para que el negocio sea sostenible desde el principio.
- Buscar opciones de financiación o inversión para poder crecer más rápido.
- Revisar qué productos son más rentables y ajustar la estrategia según los resultados.