

Actividades clave

- ❖ Identificar qué hace única a la empresa y ofrecer productos innovadores, experiencias únicas y servicios especializados.
- ❖ Analizar el mercado y objetivos y las tendencias del sector deportivo.
- ❖ Identificar el perfil del cliente ideal (edad, nivel de actividad e intereses deportivos).
- ❖ Monitorear a la competencia para diferenciarse de manera efectiva.
- ❖ Crear productos y servicios de alta calidad adaptados a las necesidades de los consumidores (la ropa, equipos, entrenamientos personalizados, entre otros).
- ❖ Invertir en el marketing digital (redes sociales, Influencers deportivos colaboradores, etc).
- ❖ Asociarse con eventos deportivos y/o con atletas reconocidos para aumentar la visibilidad y credibilidad de nuestra empresa.
- ❖ Recoger y analizar los comentarios de los clientes para realizar mejoras constantes.
- ❖ Adaptarse a las mejoras del mercado.
- ❖ Contratar personal cualificado y apasionado por el deporte.