

1. ¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para Atraer (Captación): La estrategia la digitalizamos. Vamos a diferenciarnos ofreciendo una experiencia completa: no solo alquilas una bici, sino que accedes a una App exclusiva con rutas y secretos de nuestra biodiversidad. Nos moveremos donde está nuestro público: en redes sociales (TikTok e Instagram) mostrando nuestra estética verde y activa, y estaremos físicamente presentes en los parques del Anillo Verde gracias al apoyo del Ayuntamiento, para que vernos sea tan fácil como salir a pasear.

Para Mantener (Fidelización): El trato humano es nuestra firma. Como somos estudiantes de TSEAS, somos asesores deportivos que te enseñan y te cuidan. Queremos que el cliente sienta que aprende con nosotros, descubriendo la historia y naturaleza vasca a través de la App. Además, realizamos descuentos para estudiantes y desempleados, porque el deporte debe ser para todos. La calidad de los equipos Ternua hará el resto: el cliente sabrá que con nosotros alquila seguridad y sostenibilidad.

Para Hacer Crecer (Crecimiento): Escucharemos sus opiniones a través del feedback de la App para mejorar las rutas. Organizaremos talleres y eventos deportivos para que EcoSport Rentals sea un punto de encuentro, no solo un alquiler. A futuro, creceremos ofreciendo nuevas aventuras, como paddle surf o realidad aumentada.