

Vías de comunicación

- Publicidad online y redes sociales: Uso de plataformas como Instagram, TikTok, Facebook y YouTube para llegar a futbolistas jóvenes y entrenadores, aprovechando contenido visual y viral (videos de análisis, testimonios, tutoriales). Esto crea percepción y genera interés directo en el público objetivo, que es altamente activo en redes sociales .
- Boletines informativos por correo electrónico: Envío de newsletters con novedades, consejos de entrenamiento y casos de éxito para facilitar la evaluación y mantener el interés de usuarios registrados.
- Colaboraciones con academias y clubes: Comunicación directa a través de entrenadores y responsables de formación para promover la plataforma como herramienta de mejora y scouting.
- Publicidad física en eventos deportivos y academias: Flyers, carteles y presencia en torneos locales para captar atención presencialmente y reforzar la confianza en la plataforma.

Vías de distribución

- Plataforma web y aplicación móvil: Entrega digital del servicio mediante acceso online, permitiendo descarga y uso inmediato desde cualquier dispositivo, facilitando la compra y la entrega del producto/servicio .
- Suscripciones y membresías online: Compra y gestión de planes a través de la plataforma, con pagos digitales seguros, adaptados a la comodidad del usuario.
- Integración con academias y clubes: Acceso a la plataforma mediante acuerdos institucionales que faciliten la incorporación de grupos de usuarios y el seguimiento colectivo.
- Soporte y postventa digital: Atención al cliente vía chat, correo electrónico y tutoriales dentro de la app para resolver dudas, mantener la satisfacción y fomentar la fidelización.

Fase	Canal seleccionado	Justificación
Evaluación	Redes sociales, publicidad en eventos	Público joven y entrenadores activos en redes y eventos deportivos, alto alcance y segmentación
Evaluación	Boletines, demos gratuitas, testimonios online	Facilita la prueba y análisis del valor antes de la compra
compra	Plataforma web/app con pagos digitales	Comodidad, rapidez y accesibilidad para el público objetivo
entrega	Acceso digital inmediato	Servicio basado en datos y análisis, entrega instantánea y continua
Postventa	soporte online, actualizaciones y comunidad	Mantiene la satisfacción, mejora continua y fidelización

Justificación

Estos canales son adecuados porque el público objetivo (14-25 años, entrenadores y clubes) está altamente digitalizado y busca soluciones accesibles y rápidas. La combinación de comunicación digital y presencia en eventos deportivos asegura alcance y confianza. La distribución digital permite escalabilidad, reducción de costos logísticos y una experiencia de usuario fluida, clave para la retención y crecimiento en un mercado en expansión y digitalización creciente del fútbol en España.