

Handball Bajo Aragon

1. LA IDEA DE NEGOCIO

El proyecto consiste en abrir una tienda especializada en balonmano en Alcañiz, Teruel. Este negocio ofrecerá una amplia gama de productos específicos para este deporte, incluyendo balones, calzado técnico, ropa deportiva, protecciones, mochilas y accesorios como la resina o esparadrapo. También se prestarán servicios como personalización de equipamiento y asesoramiento técnico para jugadores y equipos de esta manera fidelizaremos a los clubes.

La tienda tendrá un enfoque local para atender a deportistas, clubes y aficionados de la región, pero también contará con una plataforma de comercio electrónico para llegar a clientes de otras localidades. El objetivo es cubrir un vacío en el mercado, ya que actualmente no existe ninguna tienda especializada en balonmano en Alcañiz ni en sus alrededores esto haría que no tuviésemos prácticamente competencia.

2. NECESIDAD QUE SATISFACE

El balonmano es un deporte en crecimiento en España, pero muchas zonas carecen de tiendas especializadas donde los deportistas puedan encontrar el material adecuado. En Alcañiz y Teruel, esta necesidad es evidente: los jugadores y clubes suelen depender de tiendas genéricas o plataformas en línea que no ofrecen asesoramiento técnico ni productos específicos y muchas veces acaban teniendo que devolver el material.

La tienda cubrirá las siguientes necesidades:

- Acceso a productos especializados: Los deportistas podrán adquirir equipamiento técnico adaptado al balonmano, como zapatillas con suelas diseñadas para pistas interiores, protecciones específicas y balones homologados ya que no con todos los balones se puede competir.
 - Asesoramiento personalizado: Los clientes recibirán recomendaciones basadas en su nivel de juego y necesidades individuales o la posición en la que juegan.
 - Opciones de personalización: Clubes y equipos podrán personalizar camisetas, balones y otros materiales con nombres, números o logotipos básicamente la equipacion para los partidos.
 - Proximidad y rapidez: Ofrecer una alternativa local que evite desplazamientos largos o tiempos de espera asociados a las compras en línea ya que en la cercanía no hay ninguna tienda.
 - Fomento del deporte local: Colaborar con clubes, escuelas y eventos para apoyar e impulsar la práctica del balonmano en la comunidad, hacer crecer el balonmano me encantaria.
-

3. VALOR AÑADIDO

La propuesta de valor de la tienda se basa en su especialización, atención al cliente y conexión con la comunidad local. Algunos elementos diferenciadores incluyen:

- Catálogo especializado: Ser la única tienda en la región dedicada exclusivamente al balonmano, con productos de marcas líderes en el sector como adidas o puma.



- Asesoramiento técnico: Brindar una atención personalizada para ayudar a cada cliente a encontrar el material más adecuado.
 - Personalización de productos: Ofrecer servicios de personalización de equipamiento, algo muy demandado por clubes y equipos.
 - Sostenibilidad: Incluir opciones de productos sostenibles, como ropa técnica fabricada con materiales reciclados para ayudar al medio ambiente.
 - Presencia omnicanal: Combinar la tienda física con una tienda en línea que permita atender a un público más amplio y ofrecer envíos rápidos.
 - Apoyo a la comunidad: Participar activamente en la organización de torneos y eventos, generando un impacto positivo en el desarrollo del deporte local, esto me encantaría ya que disfruto mucho de torneos que duran un solo día en el que se juegan muchos partidos.
-

4. CLIENTES

El público objetivo se divide en varios segmentos:

- Jugadores de balonmano: Desde categorías infantiles y juveniles hasta amateurs y profesionales que necesitan equipamiento técnico para entrenar y competir.
 - Clubes y entrenadores: Organizaciones y profesionales que gestionan equipos y requieren materiales específicos en grandes cantidades, además de servicios de personalización.
 - Aficionados al balonmano: Personas interesadas en comprar merchandising, accesorios o regalos relacionados con este deporte para apoyar a sus equipos.
 - Familias: Padres que buscan productos de calidad para que sus hijos puedan practicar balonmano de forma segura y cómoda todos los padres del balonmano alcañiz .
 - Escuelas y colegios: Instituciones que organizan actividades deportivas relacionadas con el balonmano y necesitan materiales para sus alumnos.
-

5. COMPETENCIA

En Alcañiz y sus alrededores no existen tiendas especializadas en balonmano, lo que representa una oportunidad de negocio. Sin embargo, es importante considerar la competencia directa e indirecta:

- Competencia directa:
 - Tiendas deportivas especializadas en ciudades más grandes como Zaragoza
 - Plataformas en línea como Decathlon o Amazon, que ofrecen variedad pero no servicios personalizados ni tanta calidad.
- Competencia indirecta:
 - Tiendas deportivas genéricas en Alcañiz, que podrían ofrecer algunos productos relacionados con el balonmano, pero sin especialización aunque realmente no hay pero igual en un futuro si.
 - Grandes superficies deportivas que venden material genérico para múltiples disciplinas.

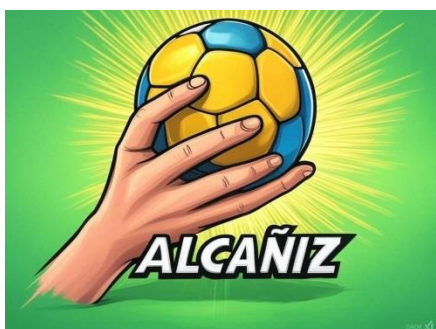
La tienda se diferenciará ofreciendo productos exclusivos, asesoramiento técnico y servicios personalizados que no están disponibles en las opciones mencionadas. Además, establecer





una conexión sólida con la comunidad local a través de colaboraciones con clubes y eventos deportivos será clave para generar fidelidad y visibilidad.

6.- LOGÓTIPO O IMAGEN CORPORATIVA



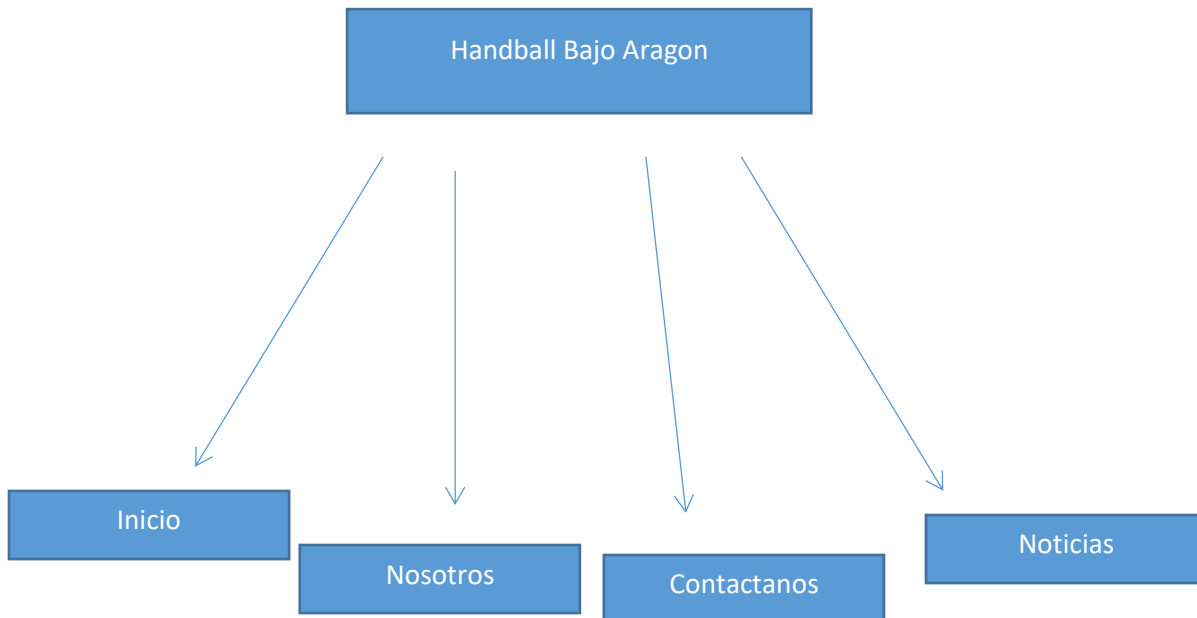
Este sería mi logotipo para la pagina web y la tienda física la idea es que tenga colores alegres y llamativos para llamar la atención de los clientes jóvenes que son los que mas practican el deporte el fondo verde es por mi equipo de balonmano el balonmano alcañiz al cual le tengo mucho cariño ya que fue donde conoci este deporte y por lo que voy a montar esta empresa y por eso el color verde ya que es el color icónico de mi equipo la mano y la pelota esta porque es lo que mas representa al balonmano es lo que mas relacionas con el balonmano a primera vista el color de la pelota seria el amarillo y azul porque además de que combinan porque cuando yo jugaba las pelotas de mi equipo eran de ese color



La pelota era esta al haber jugado con ella le tengo mucho cariño y por lo tanto la venderíamos en la tienda como homenaje a i equipo



7.- BOCETO DE WEB



Inicio: El inicio sería donde estarían los productos que vendemos como los balones las zapatillas las equipaciones todo eso y todo muy llamativo para incitar a la compra

Nosotros: Esto presentaría nuestra identidad y lo que es esta empresa como la historia que tiene nuestros valores y alguno de nuestros logros

Contactanos: Aquí sería donde los clientes podrían contactar con nosotros donde nos darían sus datos y también la atención personalizada

Noticias: Aquí publicaríamos noticias sobre nuestra tienda y sobre cosas relacionadas con el balonmano y novedades en productos de balonmano