



Informe Temporada 2024-2025

Área: Comercial y Desarrollo de Negocios

El Área Comercial y Desarrollo de Negocios presenta este informe detallando el trabajo llevado a cabo desde mediados de Julio hasta el 30 de Abril. Este documento resume los logros, resultados y estrategias implementadas para alcanzar los objetivos establecidos.

El propósito principal de este informe es ofrecer una visión integral del desempeño y la contribución al crecimiento de la RFEDI.

Área Comercial:

Se han realizado varias vías de financiación y posicionamiento de la marca SPAINSNOW, cabe destacar, la venta de merchandising, y la de seguros. Otra vía de financiación ha sido la buena gestión de los cursos de formación. Por último y de gran relevancia es la sinergia con Infojobs para colocar la marca SPAINSNOW y darla a conocer entre el público más amateur.

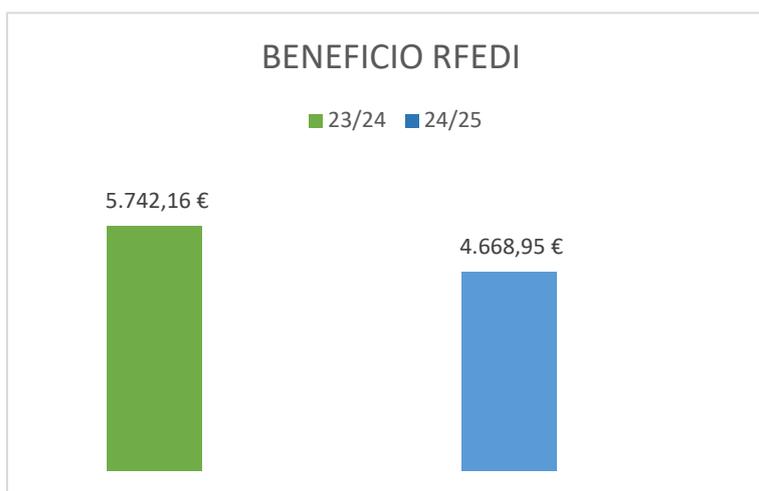
1. Merchandising:

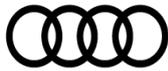
| | | | | |
|-----------------|-------------------|---|-------------|-----------------------|
| RESUMEN ACTUAL: | 7.970,80 € | BALANCE POSITIVO RFEDI TRAS PAGAR TODO (PRENDAS Y COMISIONES) | | |
| | 22.733,20 € | INGRESO TOTAL | 3.747,92 € | COMISIÓN PARA TIENDAS |
| | 11.014,48 € | GASTO RFEDI | 18.985,28 € | BENEFICIO RFEDI |
| | | | | |

2. Formación:

| | | | | | |
|--|-------------------|------------|--|--|--|
| CURSOS FORMACIÓN (PEIRODO 01/06/2024-11/05/2025) | 5.166,22 € | | | | |
| | INGRESOS | 7.525,00 € | | | |
| | GASTOS | 2.358,78 € | | | |
| | | | | | |

3. Seguros:





- Total, beneficio RFEDI: beneficios propios tras pago de proveedores, formadores etc

| | |
|-------------------------------|--------------------|
| INGRESOS-GASTOS TOTALES 24-25 | 18.568,79 € |
|-------------------------------|--------------------|

Objetivo y estrategia:

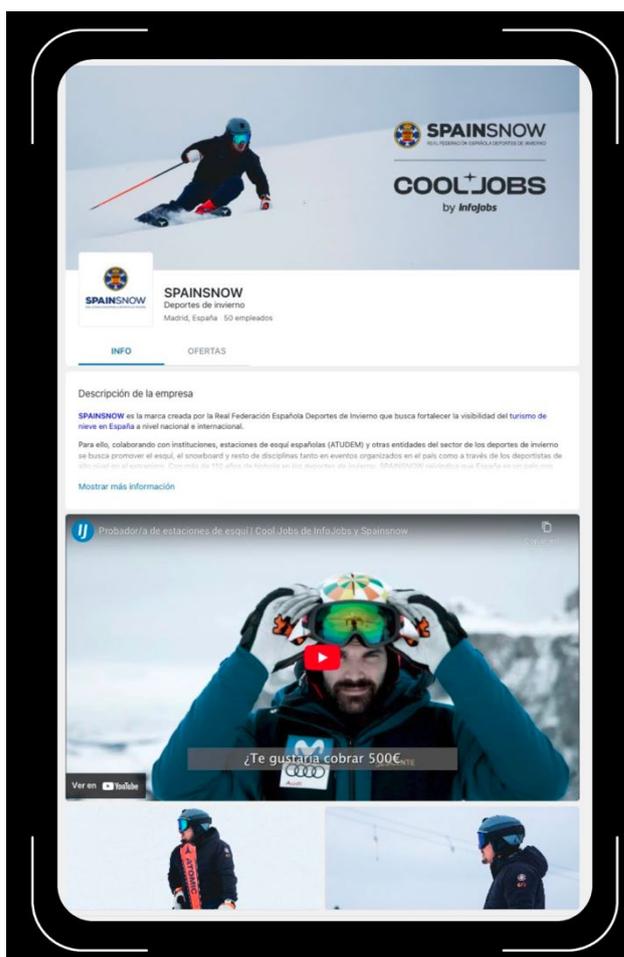
Durante este período, nuestro principal objetivo era establecer una red de tiendas SPAINSNOW. Aprovechando la sólida reputación de la marca y nuestras relaciones cercanas con los propietarios de negocios, logramos colocarla en nueve tiendas clave en todo el país, especializadas en deportes de invierno.

- Cuylas: Tienda de Esquí, Outdoor y Running, situada en Madrid.
- Copos Skicenter: Tienda de material de esquí, situada en Baqueira Beret.
- Patrick Sport: Tienda especializada en esquí, situada en Madrid.
- Instersport Jorri: Tienda especializada en esquí snow, trail, situada en Jaca.
- Snozone: Pista de Esquí, situada en Madrid.
- RiosSport: Tienda especializada en esquí, situada en Sierra Nevada.
- Telesqui: Tienda especializada en esquí, situada en Oviedo, Felechosa y León

Se decidió seguir una estrategia centrada en minimizar los costos asociados con la presencia de la marca SPAINSNOW en las tiendas. Todo el material se dejó en depósito, y las ventas generadas reportarían un beneficio del 20% para la empresa, con el resto del ingreso destinado a ser abonado a RFEDI. Esta estrategia fue muy bien recibida por las tiendas.

Además, la estrecha colaboración con Infojobs nos ha permitido llevar a cabo la acción comercial y de estrategia de marca por medio del "Cooljobs SPAINSNOW". Con los siguientes datos:

- 10M RRSS
- 7320pax inscritos
- 53k € de roi en medios y 3,8M pax impactadas
- <https://www.youtube.com/watch?v=U-EBzD6nQOM>



Actividades y logros:

Las acciones realizadas para promocionar la venta tanto de merchandising, formación como la venta de seguros fueron las siguientes:

Merchandising:

- Venta en los 9 puntos de ventas.
- Venta en todas las Audi quattro Cup, contó con 6 sedes alrededor de toda España. De las cuales se pudo llevar a cabo en 3 sedes la venta
- Zona de activación en el FWT de Baqueira
- Utilización de las RRSS, para orientar y dirigir hacia los puntos de venta



Seguros:

- Para aprovechar las tiendas donde se vendía merchandising, se instalaron roll ups o displays en los mostradores con códigos QR para dirigir a los clientes hacia la venta de seguros.
- Se instalaron códigos QR en distintos hoteles afiliados a esta RFEDI, como el Hotel The Mountains situado en Sierra Nevada, para facilitar el acceso a información relevante y servicios relacionados.
- Colocación de Banners en todas las notas informativas, así como en la web RFEDI y SPAINSNOW.
- Utilización de las RRSS, para orientar y dirigir hacia los puntos de venta

Formación:

- Utilización de las RRSS, para orientar y dirigir hacia los puntos de venta
- Colocación de Banners en todas las notas informativas, así como en la web RFEDI y SPAINSNOW.
- Utilización de ISquad-SPAINSNOW para hacer llegar la información relativa a los cursos ofertados.

Cooljob SPAINSNOW:

- Aprovechamiento de la plataforma Cooljob para dar a conocer la iniciativa.

Desafíos y oportunidades:

Los principales desafíos para futuras temporadas vendrán de:

- Diversificar la venta de seguros y merchandising para generar ingresos durante todo el año, incluyendo la temporada de verano.
- Establecer un modelo de venta a las tiendas que minimice el riesgo para RFEDI.
- Incrementar los ingresos de RFEDI mediante un aumento en el volumen de ventas, en lugar de aumentar los márgenes de beneficio sobre las tiendas.