

Informe Temporada 2023-2024

Área: Comercial y Desarrollo de Negocios

El Área Comercial y Desarrollo de Negocios presenta este informe detallando siete meses de trabajo, desde mediados de septiembre 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.

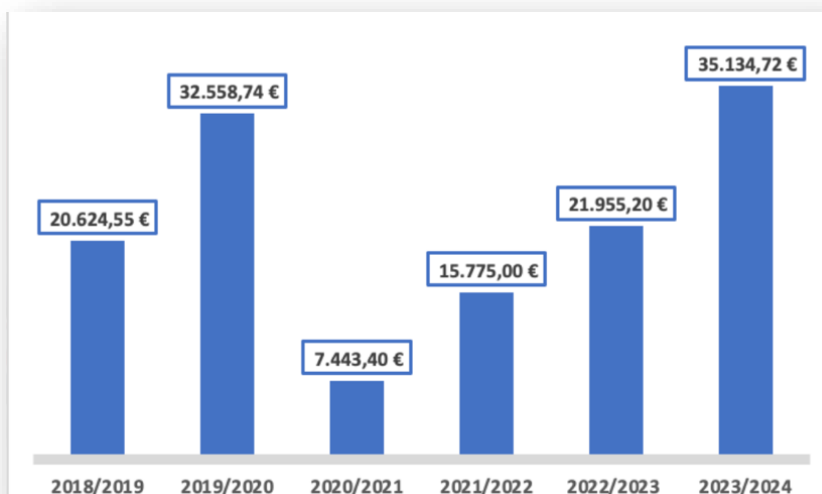
ÁREA COMERCIAL

- Se han realizado dos vías de financiación y posicionamiento de la marca SPAINSNOW.

1. Merchandising:

RESUMEN ACTUAL: Tiendas a 16/04/2024+Aqc+WC Sierra Nevada	8.593,30 €		BALANCE POSITIVO RFEDI TRAS PAGAR TODO (PRENDAS Y COMISIONES)	
	23.213,00 €	INGRESO TOTAL	3.028,60 €	COMISIÓN PARA TIENDAS
	11.591,10 €	GASTO RFEDI	20.184,40 €	BENEFICIO RFEDI

2. Seguros:



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 seis 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.
 - Cerogradós: Tienda especializada en esquí, situada en Sierra Nevada.
- 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.

ACTIVIDADES Y LOGROS:

- Las acciones realizadas para promocionar la venta tanto de merchandising como de los seguros fueron las siguientes:
 - Merchandising:
 - Venta en los 6 puntos de ventas.
 - Venta en todas las Audi quattro Cup, contó con 6 sedes alrededor de toda España.
 - Zona de activación en la Copa del Mundo de Snowboard SBX celebra en Sierra Nevada.
 - Seguros:
 - Para aprovechar las tiendas donde se vendía merchandising, se instalaron roll ups 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.

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.