

Curso: Marketing en el deporte.

Módulo 1 – Definición y desarrollo.

El consumidor de productos y servicios deportivos en Argentina - Javier Villarreal Doldán, 2023.

En Argentina, el deporte es una pasión que se vive con intensidad en todos los rincones del país. Desde el fútbol hasta el rugby, pasando por el tenis, el básquet o el running, los argentinos aman el deporte y están dispuestos a invertir en productos y servicios que les permitan disfrutar de su actividad física favorita. Si eres una empresa que ofrece productos o servicios deportivos y estás interesado en llegar a este público, es importante que conozcas algunas características del consumidor argentino de productos y servicios deportivos desde el punto de vista del marketing deportivo.

En primer lugar, debes saber que este consumidor es muy exigente en cuanto a la calidad y el diseño de los productos. Busca constantemente novedades y tendencias en el mercado, y está dispuesto a pagar un precio justo por productos que le brinden comodidad, calidad y rendimiento, ya sea para su práctica deportiva o para su uso en el día a día. Otra característica importante del consumidor argentino de productos y servicios deportivos es que valora mucho la experiencia de compra. Por eso, tiende a optar por tiendas especializadas y vendedores especializados que puedan asesorarlos en su elección. Además, busca marcas que tengan un fuerte compromiso con el deporte y con la comunidad deportiva en general. En cuanto a las preferencias de compra, los consumidores argentinos de productos y servicios deportivos abarcan todas las edades y géneros, aunque los hombres suelen ser los principales consumidores. La clase media y media-alta son los principales compradores de estos productos y servicios, aunque también hay un creciente interés por el deporte entre la clase baja.

Algunas estrategias para llegar al consumidor deportivo:

- Crear una presencia en línea sólida: Los clubes deportivos deben tener una presencia en línea sólida, que incluya un sitio web profesional y una presencia activa en las redes sociales. Esto les permitirá llegar a un público más amplio y mantenerse en contacto con sus fans y seguidores, ofreciéndoles contenido de calidad y actualizaciones sobre las novedades del club.

- Ofrecer paquetes de membresía y promociones atractivas: Los clubes deportivos pueden ofrecer paquetes de membresía atractivos que incluyan descuentos en entradas para los partidos, descuentos en productos y servicios relacionados con el club, acceso a eventos exclusivos y otros beneficios. También pueden ofrecer promociones especiales para incentivar la compra de entradas y productos del club.
- Colaborar con marcas y patrocinadores: Los clubes deportivos pueden colaborar con marcas y patrocinadores para ofrecer a sus fans y seguidores productos y servicios exclusivos relacionados con el club. Esto no solo genera ingresos adicionales para el club, sino que también aumenta la visibilidad del club y la marca.
- Desarrollar programas de lealtad: Los clubes deportivos pueden desarrollar programas de lealtad que recompensen a los fans y seguidores más fieles del club con descuentos, productos exclusivos y acceso a eventos exclusivos. Esto no solo fideliza a los fans, sino que también les incentiva a seguir apoyando al club y a difundir su mensaje.
- Organizar eventos comunitarios: Los clubes deportivos pueden organizar eventos comunitarios que involucren a los fans y seguidores del club. Estos eventos pueden incluir clínicas deportivas, sesiones de entrenamiento, eventos de caridad y otros eventos que ayuden a fortalecer la relación entre el club y la comunidad. Esto no solo genera una mayor conexión emocional con el club, sino que también ayuda a promover un estilo de vida saludable y activo en la comunidad.

Tanto los clubes deportivos como los emprendimientos del sector privado pueden llegar al consumidor deportivo a través de diversas estrategias, como la creación de una presencia en línea sólida, la oferta de paquetes de membresía y promociones atractivas, la colaboración con marcas y patrocinadores, el desarrollo de programas de lealtad y la organización de eventos comunitarios. Al implementar estas estrategias, las empresas pueden fortalecer su relación con los fans y seguidores, fidelizar a su base de clientes y atraer a nuevos consumidores deportivos, todo mientras promueven un estilo de vida saludable y activo en la comunidad. En definitiva, la industria del deporte es apasionante y altamente competitiva, por lo que tanto los clubes deportivos como los emprendimientos del sector privado que logran diferenciarse y ofrecer una experiencia de calidad a sus fans y seguidores son los que tendrán mayores oportunidades de éxito. Por eso, es importante que las empresas estén siempre innovando y buscando nuevas

formas de llegar al consumidor deportivo, con el fin de seguir creciendo y desarrollándose en este emocionante mercado.

Fuente:

<https://www.linkedin.com/pulse/el-consumidor-de-productos-y-servicios-deportivos-en-javier/>