**OBJETIVOS**

Mis objetivos principales: **atraer, convertir, vender y fidelizar**. Pero por igual que las ecommerces, las cuales serían mi competencia en alguna manera, hay que pensar como ellos, ya que por algo son exitosas, así que como ellos empecé a usar una palabra que tienen presente en todo momento, Smart la cual significa inteligente, la que utilizan como acrónimo de los adjetivos:

* **S**pecific (específico)
* **M**easurable (medible)
* **A**ttainable (alcanzable)
* **R**ealistic (realista)
* **T**imely (en tiempo)

**ATRAER**

Buscamos atraer a los usuarios de una manera mas cálida, con una opción en la que se sientan queridos, por lo que les daríamos la bienvenida con un descuento en cualquier compra de $300, después si el usuario realiza compras de cualquier cantidad recibirá una cantidad de puntos (con los cuales podrá hacer uso en la tienda en cualquier momento como el decida), por su parte si el usuario compra una cierta cantidad semanalmente u obtiene un cierto nivel de puntos se postulara en el top 25 de usuarios VIP, los usuarios VIP contaran con ciertos beneficios, como subastas de artículos nuevos de alta gama o tendencias que todavía no salen a la venta de forma convencional, solamente dentro de nuestra subasta los podrías encontrar, pero para seguir atrayendo usuarios se enviaran notificaciones con mensajes que motiven al usuario a seguir comprando artículos para que logre entrar en el top (te faltaron 12 puntos para entrar, si compras este artículo, obtendrás los puntos necesarios para convertirte en el usuario con el puesto 22).

**CONVERTIR**

Lograremos convertir nuestro sitio en una ecommerce de primer nivel gracias a los usuarios y su preferencia por medio de nuestro trato con marcas (NIKE, ADIDAS, PUMA, UNDERARMOUR, JORDAN, REEBOK, NEW BALANCE, DC, etc.). Las cuales darían una cierta cantidad de artículos con la finalidad de llevar sus productos a un nivel que los usuarios se vuelvan adictos a ellos por la calidad, el costo y aparte se vean beneficiados con algunas otras propuestas relacionadas a los gustos de cada usuario.

**VENDER**

Venderíamos de una manera diferente a nuestra competencia, con mejoras para nuestros usuarios y publicidad. Para facilitar los pagos de nuestros usuarios contaríamos con PayPal, contaríamos con servicios de envió ya incluido en cada artículo, pero el usuario elegiría cual servicio de envío prefiere por el tiempo en que se llevaría entregárselo y por el que se encuentre en el área de su compra. Además, buscaríamos otorgarle al usuario una cuenta que ya exista para facilitarle el acceso (Facebook, Twitter, Spotify, Gmail, etc.).

**FIDELIZAR**

Con las compras del usuario aparte de otórgales puntos o descuentos, llevaríamos un registro y le mostraríamos artículos relacionados con una modalización personalizada para retomar la confianza que se ha perdido con los usuarios con el tema relacionado en las compras en línea, así que para reforzar nuestro lazo, recapitularemos información sobre las ultimas compras de cada usuario, para ofrecerles sorpresas inigualables como boletos para partidos estelares, conocer jugadores y experiencias que solo se consiguen con nosotros.

**ALCANCES**

Nuestro alcance principal seria: con un prospecto global tratando de mantener un alcance máximo de calidad y confianza con nuestros usuarios. Donde podemos atender, aceptar y procesar órdenes de compra.

Mediante nuestra ecommerce queremos hacer que se vuelva en la principal opción del usuario por nuestras grandes variantes; ya sea en forma de costos, puntos, accesibilidad, promociones y subastas, formando así en que fácilmente podamos transformar las opciones anteriores en gran variedad de artículos para que se hagan descuentos que nos permitan ser más competitivos ante una cantidad de usuarios cada vez más exigente. Por supuesto que con nosotros se aplicara nuestra variedad de idiomas que manejaremos, con propósito de que se habilite el comercio sin importar los límites culturales, como lo es el lenguaje. Además, el “Marketspace” incluye potencialmente miles de millones de clientes y millones de negocios en todo el mundo. Pero lo mejor de todo es que cualquier usuario se podrá conectar a nuestra ecommerce las 24 horas del día, los 7 días de la semana durante todo el año.

Ofreceremos una garantía de servicio eficiente para todos los países.

Armonizando con nuestra política de expansión, la elección constituye una ventaja estratégica desde el punto de vista competitivo, pues deseamos garantizar un servicio eficiente para todos los países.

Como usuario de diferentes ecommerces que se encuentran hoy en día, ofrecemos soluciones innovadoras. Desde su fundación en 2019, se establecieron sólidas relaciones de colaboración con cientos de miles de marcas deportivas a través de estándares de calidad, y debe su éxito fundamentalmente a un modelo de desarrollo basado en la innovación, así como al control total de la cadena de personalización de compra para cada usuario: desde las recomendaciones de los usuarios y el mantenimiento de las ultimas compras, hasta el conteo de puntos, el top de usuarios VIP y la manera de tratar a los usuarios, tiene el compromiso de continuar garantizando a sus clientes la estabilidad y la fiabilidad, siempre con la mejor relación calidad/precio.