

El poder del deporte para la

FIDELIZACIÓN DE PARTNERS Y CLIENTES

Crea alianzas duraderas a través de experiencias deportivas



Índice

1. Introducción	3
2. Información sobre la fidelización de partners y clientes	4
2.1. La naturaleza evolutiva de la fidelización	
2.2. ¿Por qué la fidelización es más importante que nunca?	
2.3. La fidelización como ventaja competitiva	
2.4. Fidelización en acción	
3. Cómo el deporte ayuda a aumentar la fidelización de partners y clientes	8
3.1. Fomentar el trabajo en equipo y la comunicación	
3.2. Inclusividad para todos los niveles de condición física	
3.3. Oportunidades de networking	
3.4. Fortalecimiento de la confianza	
3.5. Aumento de las oportunidades de negocio	
3.6. Generación de contenidos que demuestran dedicación	
4. El método Sportmadness	12
4.1. Servicio: Experiencias personalizadas	
4.2. Seguridad: Garantizar eventos seguros, conformes y bien gestionados	
4.3. Sostenibilidad: Compromiso con las prácticas ecológicas	
5. Próximos pasos para construir vínculos fuertes a través del deporte con partners y clientes	21

Capítulo 1

Introducción

En el panorama competitivo actual, construir y mantener relaciones sólidas con clientes y partners es más crucial que nunca. Sin embargo, a pesar de contar con las herramientas y estrategias para fomentar estas relaciones, muchas empresas siguen teniendo dificultades para forjar conexiones duraderas y significativas. El desafío es claro: **¿cómo podemos no solo atraer a clientes y partners, sino también cultivar una fidelización que resista la prueba del tiempo?**

Una de las formas más efectivas de lograrlo es **a través de experiencias compartidas que fomenten la confianza, el trabajo en equipo y la comunicación**. Ahí es donde entran en juego los deportes.

A través de nuestra experiencia en la organización de eventos deportivos, hemos descubierto que los deportes brindan una forma única e impactante de mejorar la fidelización de clientes y partners. Estos eventos ofrecen un **entorno dinámico donde las relaciones pueden prosperar, ya sea a través de networking, el trabajo en equipo o simplemente compartiendo una experiencia divertida y memorable**. Los deportes crean oportunidades auténticas para construir vínculos más fuertes, reforzando el compromiso e impulsando la fidelización a largo plazo.

Esta guía te mostrará cómo la integración de eventos deportivos en tu estrategia de construcción de relaciones puede crear conexiones duraderas, aumentar la retención de clientes y fomentar asociaciones más sólidas que contribuyan a un crecimiento sostenido.

Esperamos que las ideas compartidas aquí te ayuden a fortalecer tus relaciones y mejorar la fidelización de tus clientes y partners.

Equipo de Sportmadness



Capítulo 2

Información sobre la fidelización de

PARTNERS Y CLIENTES



Capítulo 2

Información sobre la fidelización de partners y clientes

En el vertiginoso mundo de los negocios de hoy en día, la fidelización de partners y clientes ya no es un hecho, es un activo estratégico que **requiere atención y esfuerzo constantes**. La fidelización es más que solo negocios repetidos; se trata de crear relaciones duraderas y significativas que impulsen el éxito mutuo a lo largo del tiempo.

En esencia, la fidelización significa **confianza, compromiso y una visión compartida** que trasciende los intercambios transaccionales.

Pero, ¿cómo se ve la fidelización en el contexto del panorama empresarial actual?

- **La naturaleza evolutiva de la fidelización**

Atrás quedaron los días en que la fidelización se medía únicamente por la frecuencia con la que un cliente o socio firmaba un contrato o realizaba una compra. Hoy en día, **la fidelización se define por la profundidad del compromiso y el valor a largo plazo** que una relación comercial aporta a ambas partes.



Los clientes y partners buscan algo más que productos o servicios; quieren experiencias, conexiones y un diálogo continuo que se alinee con sus necesidades y objetivos.

El auge de la comunicación digital ha hecho que sea más fácil que nunca mantenerse en contacto, pero también ha llevado a una creciente sensación de desconexión. **Con tantos puntos de contacto digitales, es fácil que las relaciones se vuelvan transaccionales, limitadas** a correos electrónicos, llamadas y reuniones que **carecen del toque personal necesario para construir una verdadera fidelización**. En un mundo donde la atención es escasa, las empresas deben trabajar más duro para destacar y mostrar a sus partners y clientes que se les valora más allá de la compra.

• ¿Por qué la fidelización es más importante que nunca?

A medida que las industrias se vuelven más competitivas, retener a los clientes y partners existentes suele ser más rentable que adquirir constantemente nuevos. **Los partners y clientes leales no solo traen negocio recurrente, sino que también actúan como poderosos defensores de una marca**, creando oportunidades para el marketing de boca a boca y el crecimiento de nuevos negocios.

Además, es más probable que los clientes y partners leales compartan comentarios valiosos, proporcionando información que puede ayudar a refinar las ofertas y crear nuevas oportunidades comerciales. Estas relaciones sirven como base para **colaboraciones, referencias y asociaciones estratégicas** que impulsan el desarrollo empresarial y el crecimiento a largo plazo.

• La fidelización como ventaja competitiva

Construir una base de clientes y partners leales es una de las formas más efectivas de **diferenciar un negocio de la competencia**. Las empresas que invierten en la construcción de relaciones, que muestran aprecio y trabajan activamente para crear un sentido de pertenencia, destacan por encima de otras.



La fidelización es una ventaja competitiva porque ayuda a las empresas a capear las recesiones, superar los desafíos y seguir prosperando incluso en tiempos inciertos.

En resumen, la fidelización de partners y clientes es la base sobre la que se construye el crecimiento empresarial sostenible a largo plazo.

- **Fidelización en acción**

Lograr la fidelización requiere algo más que un excelente servicio al cliente. Requiere un compromiso genuino con la relación y una comprensión de las necesidades de partners y clientes. **Se trata de escuchar, estar presente y estar ahí para ellos, no solo cuando sea conveniente, sino de manera constante, año tras año.**

Esto nos lleva a una pregunta crítica: **¿cómo cultivas ese nivel de fidelización?** Y lo que es más importante, **¿cómo hacer que esas relaciones sean más significativas de una manera que vaya más allá de las interacciones rutinarias?** La respuesta está en crear experiencias que dejen una impresión duradera, experiencias que vayan más allá de la transacción y toquen algo más profundo, algo más humano.



Capítulo 3

Cómo el deporte ayuda a aumentar la fidelización de **PARTNERS Y CLIENTES**



Capítulo 3

Cómo el deporte ayuda a aumentar la fidelización de partners y clientes

Los eventos deportivos proporcionan una plataforma poderosa para que las empresas cultiven y fortalezcan la fidelización de sus clientes y partners.

A continuación, te explicamos por qué:

1. Fomentar el trabajo en equipo y la comunicación



Los eventos deportivos fomentan el trabajo en equipo y la comunicación, que son vitales para el éxito de cualquier asociación. Ya sea que los clientes, partners o empleados trabajen juntos en una actividad deportiva, **la naturaleza colaborativa de estos eventos ayuda a romper barreras y generar respeto mutuo.**

Las actividades en equipo en los eventos deportivos animan a los participantes a trabajar hacia un objetivo común, lo que refleja la cooperación necesaria en un entorno profesional.

Las habilidades desarrolladas en estos eventos, como la resolución de problemas, la comunicación efectiva y la colaboración, se pueden transferir al lugar de trabajo, mejorando la dinámica general del equipo y las relaciones comerciales.

2. Inclusividad para todos los niveles de condición física

Una de las principales ventajas de los eventos deportivos es su inclusión. Estos eventos se pueden adaptar para participantes de todos los niveles de condición física.

Esta inclusión crea un **entorno acogedor** que promueve un sentido de pertenencia y garantiza que nadie se sienta excluido. Al ofrecer actividades en las que pueden participar personas de todas las capacidades, las empresas demuestran que valoran la diversidad de sus partners y clientes, reforzando su compromiso con la creación de igualdad de oportunidades y la construcción de relaciones a largo plazo.

3. Oportunidades de networking

Los eventos deportivos son una excelente manera de crear **oportunidades informales para establecer contactos**. A diferencia de los eventos de negocios tradicionales, donde la atención se centra a menudo en presentaciones formales, los eventos deportivos permiten una conexión a nivel personal en un ambiente relajado.

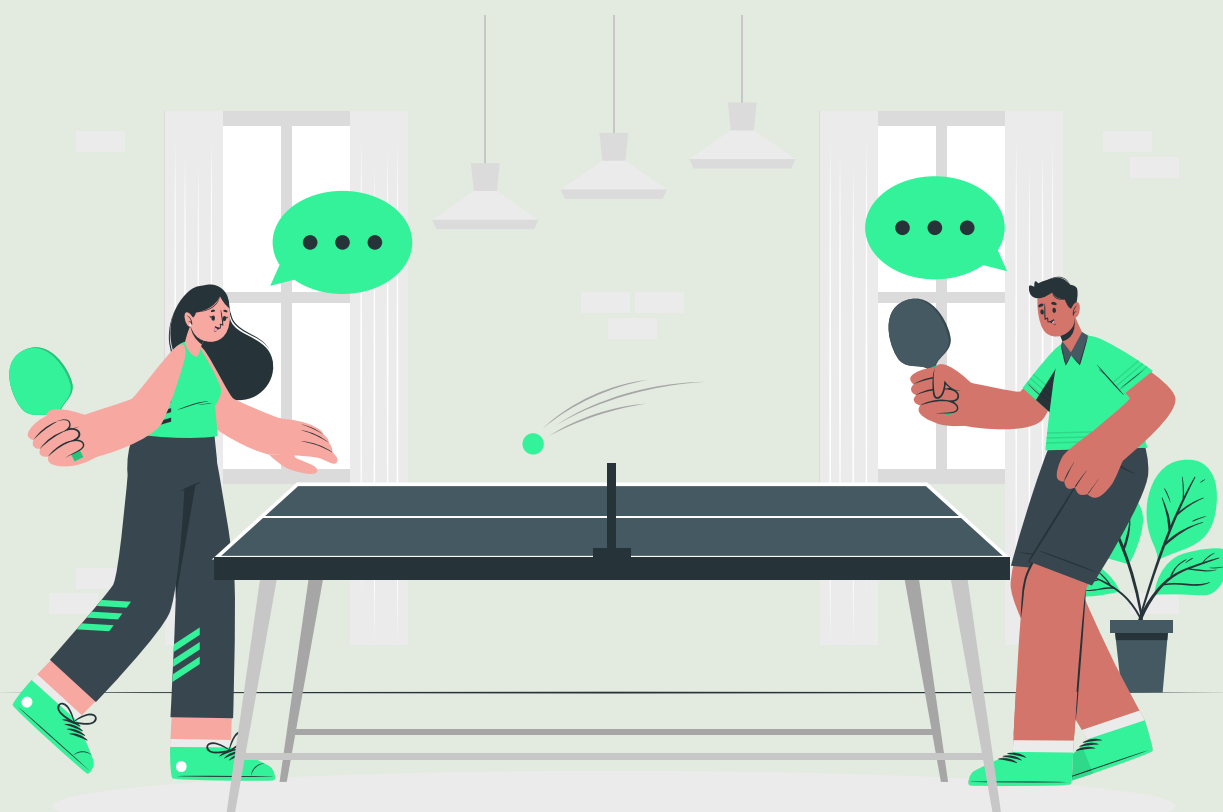
La experiencia compartida de participar en un evento deportivo, ya sea una competencia por equipos o un desafío individual, ayuda a formar vínculos más fuertes entre clientes, partners y empleados.

Estas interacciones, lejos de las presiones típicas del trabajo, permiten a las personas conectarse de **manera más auténtica**, sentando las bases para relaciones profesionales más profundas.

4. Fortalecimiento de la confianza

La confianza está en el corazón de cualquier asociación exitosa, y los eventos deportivos juegan un papel crucial en la construcción y el refuerzo de esta confianza.

Al organizar eventos que priorizan el disfrute y el bienestar, las empresas muestran su **compromiso de fomentar las relaciones a largo plazo**. Esta inversión en la construcción de relaciones demuestra el compromiso continuo de la empresa con sus grupos de interés, lo que en última instancia fortalece la fidelización a lo largo del tiempo.



5. Aumento de las oportunidades de negocio

Los eventos deportivos también pueden servir como catalizador de nuevas oportunidades de negocio. Al reunir a clientes, partners y empleados, estos eventos crean el entorno ideal para la creación de contactos, la colaboración y el intercambio de ideas.

Este entorno informal puede dar lugar a nuevas empresas, asociaciones o colaboraciones que pueden no haber ocurrido en un contexto más formal.

Los eventos deportivos **facilitan interacciones** que pueden generar nuevas oportunidades, lo que ayuda a las empresas a hacer crecer su red y ampliar su alcance. Estos eventos pueden servir como puertas de entrada para explorar nuevas vías comerciales y reforzar las relaciones existentes con las partes interesadas clave.



6. Generación de contenidos que demuestran dedicación

Los eventos deportivos generan una gran cantidad de contenido que las empresas pueden utilizar para mostrar su compromiso con sus partners y clientes.

Ya sea a través de publicaciones en **redes sociales, fotos, vídeos o artículos de blog**, el contenido creado a partir de estos eventos destaca la dedicación de una empresa para interactuar con sus partes interesadas.

Compartir este contenido ayuda a crear un **sentido de orgullo** y refuerza los **valores de la empresa**, haciendo que los clientes y partners se sientan valorados y apreciados. También sirve como un recordatorio visible del compromiso de la empresa con sus relaciones.



Capítulo 4

El Método

SPORTMADNESS

Servicio, Seguridad y Sostenibilidad



Capítulo 4

El Método Sportmadness

Con más de 12 años de experiencia ofreciendo servicios deportivos, **hemos identificado los elementos clave que son esenciales para garantizar el éxito de cada experiencia deportiva.**

Aunque cualquier persona puede organizar un evento deportivo, la diferencia entre un buen evento y un gran evento—donde la fidelización hacia una empresa está en juego—radica en la atención al detalle y la ejecución profesional. **Hemos aprendido que ciertos aspectos de la planificación de experiencias deportivas de fidelización son innegociables** para desarrollarlos de forma profesional y alineados con los objetivos de la empresa.

Es por eso que incorporamos cada uno de estos elementos clave en cada proyecto en que trabajamos.

A continuación, te revelamos el enfoque de Sportmadness para garantizar que cada experiencia deportiva tenga un impacto real:



1. Servicio: Experiencias personalizadas

Una experiencia deportiva vinculada a la fidelización requiere una planificación cuidadosa y atención a los detalles para **garantizar que los participantes vivan una jornada significativa y memorable, mientras se promueven relaciones positivas y la visibilidad de los valores de la marca.** Estos son los aspectos clave que toda iniciativa deportiva de fidelización debe contemplar:

Logística del evento deportivo

La logística del evento incluye todo lo necesario para asegurar que éste sea un éxito. Desde seleccionar y preparar el lugar adecuado hasta gestionar todos los materiales necesarios para el desarrollo del mismo. Todo lo que haga falta para que nada falle. Una logística eficaz asegura una experiencia fluida para los participantes y muestra tu marca como profesional y organizada, lo cual es clave para fortalecer el reconocimiento de la empresa y la alineación con los valores de fidelización.

Gestor de proyecto dedicado

Un gestor de proyecto actúa como el punto de contacto principal, agilizando la comunicación y asegurando que todas las expectativas se cumplan. Esta persona de nuestro equipo trabajará para ti y será quien reduzca la complejidad del servicio para que a ti todo te parezca muy fácil. Cuando tu

empresa está cuidada por alguien que está siempre disponible y conoce los detalles de lo que hace a la perfección, es posible conseguir resultados fantásticos.

Planificación y herramientas especializadas en proyectos

La planificación exitosa de un evento requiere más que buenas intenciones. Con el uso de nuestras herramientas de planificación especializadas, aseguras que cada elemento del evento esté cuidadosamente organizado. Esto ayuda a cumplir los objetivos de tus iniciativas deportivas relacionadas con la fidelización.

Aprovisionamiento de materiales

Contar con los materiales adecuados es esencial para garantizar el éxito de cualquier tipo de programa. Esto incluye todo, desde decoraciones y equipos audiovisuales hasta uniformes y suministros específicos según la naturaleza del evento. En Sportmadness nos aseguramos de contar con todo lo necesario para cumplir con la calidad debida y ofrecer la mejor imagen.

Materiales y equipos corporativos

Incorporamos materiales de tu marca en cada aspecto del evento, garantizando que reflejen tus valores y/o compromiso con tus clientes y partners. Desde señalización, banderas y lonas, hasta obsequios responsables como botellas reutilizables o camisetas de algodón orgánico. Estos elementos no solo refuerzan la presencia de tu empresa durante el evento, sino que también actúan como recordatorios duraderos de tu compromiso con el impacto positivo. Un buen branding, alineado con los valores de fidelización, mantiene tu mensaje en la mente de los participantes y fomenta asociaciones memorables y positivas con tu marca.



Diseños personalizados para materiales del evento

Nuestro equipo de Diseño está a tu disposición para, siguiendo tu Manual de Identidad Corporativa, diseñar todos los materiales del evento. Además, la producción y colocación de estos materiales también está en manos de nuestro equipo. El diseño y la calidad de estos materiales reflejan los valores de tu marca y el compromiso por ofrecer una experiencia memorable.

Creación de contenido del evento

Capturamos fotos y generamos vídeos de alta calidad del evento para extender el alcance de tu marca más allá del evento mismo. Estas imágenes y vídeos son herramientas de marketing poderosas, permitiéndote compartir momentos del evento a través de tus canales, amplificando así la presencia de tu marca. Un fuerte registro visual también te permite construir una narrativa en torno a tu marca, creando una conexión emocional más profunda con los partners y clientes.

Aperitivos, comida y catering

Nos encargamos de los aperitivos y catering para mejorar la experiencia del participante, adaptándonos a sus necesidades específicas (alergias, preferencias...) y asegurando que los asistentes se sientan cómodos durante todo el evento. Cuando los participantes se sienten bien atendidos, asocian esa experiencia positiva con tu marca y su compromiso con el bienestar social y ambiental. Proveen alimentos y bebidas saludables, sostenibles y de comercio justo refuerza estos valores, además de ser una oportunidad orgánica para promocionar tu marca. Puedes integrar tu identidad en elementos responsables como vasos reutilizables, servilletas compostables o menús temáticos que reflejen tus valores de marca, creando una conexión auténtica y memorable con los asistentes.



Herramientas tecnológicas para la inscripción y la comunicación con los usuarios

Usamos tecnología para elevar la experiencia del evento al agilizar la inscripción, la comunicación y la interacción. Herramientas como páginas web o formularios de inscripción online facilitan el proceso y lo hacen más accesible, asegurando una experiencia fluida para los participantes.

En nuestro caso, contamos con una plataforma de ticketing online: gosportmadness.com, que permite registrar a los usuarios a los eventos, gestionar pagos online y obtener los datos necesarios de los participantes.

Toda nuestra capacidad digital, desarrollada e integrada por nuestro propio equipo está a tu disposición para tu evento.



¡Bienvenidos al torneo anual de pádel Universidad CES Cardenal Cisneros!

Si quieres disfrutar de un día de pádel con compañeros de la universidad, amigos y/o familiares ¡esta es tu oportunidad!

Fecha: 13 de diciembre de 2024
Horario: 17:00 - 22:00
Lugar: Parque Deportivo Puerta de Hierro, Ctra. el Pardo a la Playa, Moncloa - Aravaca, 28023 Madrid
Precio: 20€/pareja

Jugador 1

Nombre *

Apellidos *

DNI *

gosportmadness.com

Mejorando tu experiencia con los datos

Para gestionar la comunicación con los participantes y controlar el registro ofrecemos la creación de una base de datos en línea donde el cliente tiene acceso en tiempo real.

Además, es posible filtrar los datos, agruparlos, crear distintas visualizaciones, descargarlos en distintos formatos y, combinar varias bases de datos en un mismo cuadro de mandos. Esto puede ser útil para analizar el rendimiento de las distintas actividades, registrar el número total de participantes, controlar si tienen alguna necesidad especial, alergias o intolerancias para el catering, etc.

Nosotros nos encargamos de montar toda esta infraestructura siguiendo tus indicaciones y preferencias.

2. Seguridad: Garantizar eventos seguros, conformes y bien gestionados

Cuando se trata de organizar un evento o servicio deportivo, la seguridad y el cumplimiento normativo son primordiales. No solo garantizan que los participantes tengan una experiencia positiva, sino que también **protegen la reputación de tu empresa y tu situación legal**.

Selección, contratación, formación y coordinación del personal

El personal que maneja el servicio debe estar capacitado y ser capaz de gestionar una amplia gama de situaciones para garantizar la seguridad de todos. Es fundamental seleccionar y contratar a personas que estén cualificadas para trabajar de acuerdo con las leyes locales y formados en los estándares de la industria.

El personal debidamente capacitado no solo garantiza la seguridad de los participantes, sino que también mejora la percepción general de tu marca como responsable y preparada. Su capacidad para gestionar con fluidez la logística, los protocolos de seguridad y el servicio al cliente se refleja claramente en la ejecución profesional del evento.



Selección y contratación de los mejores proveedores

Para asegurar que el evento transcurra sin problemas, seleccionamos cuidadosamente a los proveedores que cumplan estándares de seguridad, fiabilidad y calidad. Esto incluye todo, desde el equipo hasta el catering, el transporte y más.

Elegir proveedores de calidad ayuda a mitigar riesgos y asegura que tu evento sea impecable. Cuando tu evento está respaldado por proveedores de primer nivel, refuerzas la percepción de tu marca como una que valora la calidad y la confianza.

Permisos



Obtener los permisos necesarios para el evento es fundamental para asegurar el cumplimiento de las leyes y normativas locales. Estos permisos cubren aspectos como el uso del lugar, el control de multitudes y el impacto ambiental.

Al encargarnos del proceso de permisos, aseguramos que se cumplan todos los requisitos legales, lo que previene posibles interrupciones durante el evento. Cumplir con las normativas locales no solo protege el evento, sino que también mejora la fidelización hacia tu marca como una que opera dentro de los marcos legales, mostrando a los participantes que su seguridad es una prioridad.

Planes de seguridad

Un plan de seguridad completo es esencial para gestionar cualquier riesgo potencial durante el evento. Desde la gestión de multitudes hasta los procedimientos de respuesta a emergencias, estos planes están diseñados para asegurar que todos los aspectos de la seguridad estén cubiertos.

Elaboramos planes de seguridad detallados adaptados a las necesidades específicas de tu evento, asegurando que todo el personal, los participantes y los asistentes se sientan seguros.

Un plan de seguridad bien estructurado no solo garantiza la protección de los participantes, sino que también refuerza el compromiso de tu marca con el bienestar colectivo.

Seguro para todos los participantes

Nos aseguramos de que cada participante esté cubierto por un seguro de accidentes adecuado a la actividad que van a realizar, lo que proporciona tranquilidad tanto a los participantes como a los organizadores del evento. Es fundamental contar con un seguro de responsabilidad que proteja frente a incidentes imprevistos.

Esta cobertura asegura a los participantes que se está priorizando su seguridad, lo que fomenta un sentimiento de confianza en tu marca. Ofrecer seguro demuestra que tu empresa es responsable y está comprometida con la protección de los empleados, creando lealtad y una imagen positiva en torno a tu empresa.

Cumplimiento de la normativa GDPR

En el mundo actual, gestionar los datos personales de manera responsable es crucial para mantener la confianza y el cumplimiento de las normas. Te aseguramos que todos los procesos de recopilación y almacenamiento de datos cumplan con las regulaciones del GDPR.



3. Sostenibilidad: Compromiso con prácticas ecológicas

La sostenibilidad no es solo una palabra de moda, sino **una responsabilidad que las organizaciones debemos asumir**. Al priorizar prácticas ecológicas, tu empresa puede destacarse como una empresa que cuida del planeta y de su comunidad.

Aquí te presentamos las principales prácticas sostenibles que implementamos en nuestros proyectos y por qué son importantes para los planes de fidelización:

Gestión de residuos

Tratamos de evitar al máximo el uso de plásticos de un solo uso, como vasos y botellas, y en su lugar utilizamos materiales biodegradables o reutilizables. Además, colocamos cubos de reciclaje por todo el lugar del evento para fomentar la disposición adecuada de los residuos y la separación de materiales.

Esta iniciativa no solo ayuda a reducir los desechos, sino que también muestra el compromiso de tu empresa por cuidar el medio ambiente. Cuando los participantes vean que tu evento está minimizando activamente los residuos, asociarán tu empresa con una gestión ambiental responsable.



Materiales y merchandising ecológicos

Hacemos un esfuerzo por utilizar materiales ecológicos para el merchandising del evento, como medallas y obsequios. Por ejemplo, creamos medallas de madera personalizadas, una alternativa única y sostenible a las tradicionales de plástico o metal.

Este compromiso con materiales sostenibles no solo está alineado con las **crecientes expectativas de los consumidores y partners**, sino que también fortalece la lealtad hacia tu empresa, especialmente entre aquellas personas más preocupadas por el medio ambiente.

Fomentar la participación sostenible

Inspiramos a los participantes a adoptar comportamientos sostenibles, ya sea alentando el uso del transporte público para llegar al evento, el compartir coches o ofreciendo incentivos por acciones ecológicas. Este enfoque refleja un comportamiento positivo en tu empresa, ya que los participantes verán que tu evento promueve de verdad un estilo de vida ecológico, creando una impresión duradera de que tu empresa se preocupa por el cuidado de todos.

Opciones de comida sostenible

Nos aseguramos de que los alimentos y bebidas proporcionados en tus eventos sean de origen sostenible. Al ofrecer opciones de comida saludable y ecológica, no solo promovemos el bienestar, sino que también reducimos el impacto ambiental de la producción de alimentos.

Las opciones de comida sostenible destacan el compromiso de tu marca con la salud y el planeta, haciendo que tu evento sea más atractivo para los asistentes que se preocupan por su impacto en el

mundo. Esta práctica establece una conexión entre tu empresa y el creciente movimiento de individuos que abogan por un futuro más sostenible.

Estrategia paperless

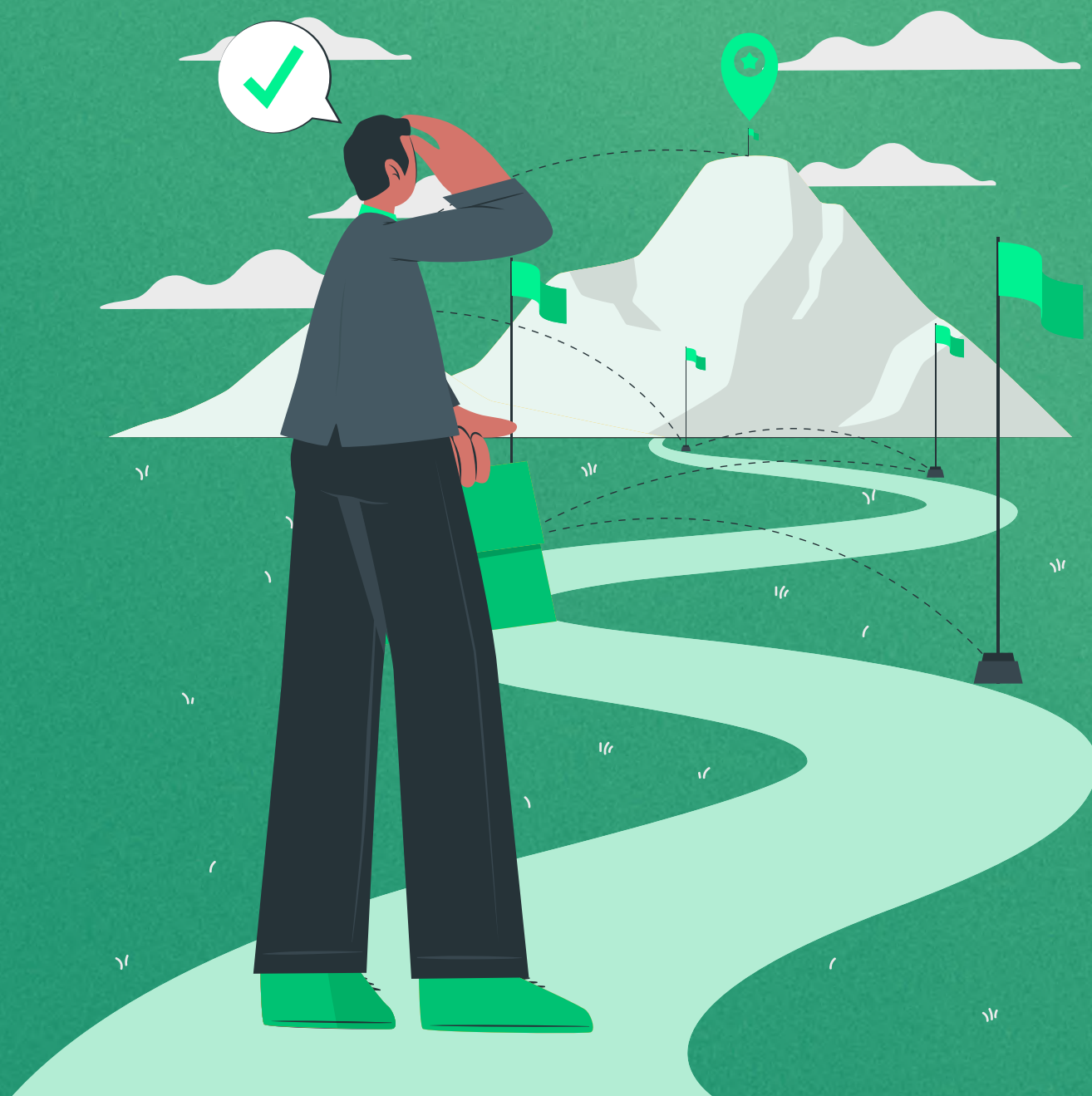
Adoptamos un enfoque sin papel para inscripciones, venta de entradas y comunicaciones, utilizando plataformas digitales y aplicaciones móviles en lugar de materiales impresos, lo que no solo contribuye a la conservación del medio ambiente, sino que también posiciona a tu marca como moderna y pionera en bienestar y sostenibilidad.



Capítulo 5

PRÓXIMOS PASOS

para construir vínculos fuertes a través del deporte
con partners y clientes



Capítulo 7

Próximos pasos para construir vínculos fuertes a través del deporte con partners y clientes

En Sportmadness, después de más de 12 años de experiencia, **sabemos que fidelizar no se trata solo de ejecutar tareas**, sino de diseñar una experiencia en la que cada detalle, desde la logística hasta los toques personalizados, fortalezca la confianza y cree conexiones significativas.

Dar vida a un evento de primer nivel requiere experiencia y tiempo. Nuestro objetivo con esta guía es compartir nuestro conocimiento para ayudarte a ganar experiencia.

En cuanto al tiempo necesario para planificar y ejecutar cuidadosamente cada detalle, no podemos enfatizar lo suficiente lo importante que es dedicar ese tiempo. **Y si el tiempo es algo que no puedes perder, te recomendamos encarecidamente que consideres la opción de delegar.**

Te deseamos la mejor de las suertes en tus esfuerzos por generar fidelización, y si alguna vez necesitas apoyo para diseñar eventos que fortalezcan estas conexiones, ¡estamos aquí para ayudarte!



¿Te gustaría saber cómo podemos trabajar juntos?

Reserva una llamada de consulta gratuita con nuestro equipo y descubre cómo podemos **aumentar la fidelización de tus partners y clientes a través de experiencias deportivas únicas diseñadas solo para ti**. Compartiremos ideas y consejos prácticos, y como mínimo, te irás con algunas estrategias nuevas a tener en cuenta, ¡sin compromiso!

Reserva tu llamada gratuita