



Plan de marketing

Quinton Sport 2025



Índice

7. Eventos Clave en España
e Internacionales

8. Medios Especializados en
Trail Running en España

1. Introducción al Plan de
Marketing de Quinton Sport

9. Concepto de Producto
y Ejes de Comunicación

2. Contexto del Ultra Trail

10. Recursos

3. Carreras de Ultra Trail

11. Conclusión

4. Eventos de Clasificación
en España

5. Situación actual Quinton Sport

6. Acciones de Marketing



1. INTRODUCCIÓN AL PLAN DE MARKETING DE QUINTON SPORT

Durante los últimos años, Quinton Sport ha estado presente en algunas de las pruebas más exigentes y reconocidas del trail running, como la Ultra de Sierra Nevada y la Ultra Pirineo. A través de esta participación, hemos observado un crecimiento significativo en el conocimiento y aceptación de nuestros productos entre los atletas que compiten en estas carreras. Cada vez más, los deportistas, tanto amateurs como profesionales, han incorporado nuestros suplementos en su rutina, lo que nos ha permitido ganar credibilidad y posicionarnos como una marca referente dentro del sector.

Este contexto nos brinda una oportunidad clave: hemos comprobado que muchos deportistas de élite ya confían en nuestros productos para mejorar su rendimiento y recuperación, lo que refuerza la calidad y efectividad de nuestra oferta. Además, el trail running ha experimentado un notable auge en cuanto a número de practicantes y popularidad, convirtiéndose en uno de los deportes que más moviliza a deportistas apasionados por los retos físicos y la conexión con la naturaleza.





Entendemos que en deportes de resistencia como el trail running, el uso de suplementos deportivos no es solo un complemento, sino una necesidad. Los atletas, ya sea para lograr un mejor rendimiento o para poder afrontar de manera adecuada los desafíos físicos que enfrentan, requieren productos que les ayuden a cumplir con sus objetivos.

Por ello, consideramos que este deporte representa una apuesta estratégica clara y sólida para Quinton Sport, ofreciendo una plataforma ideal para consolidar nuestro crecimiento y expansión dentro del sector de la suplementación deportiva.

Este plan de marketing busca capitalizar todo el conocimiento adquirido en estas pruebas y asociaciones con deportistas de alto nivel para fortalecer nuestra presencia en este deporte, optimizando nuestras estrategias de marketing y distribución para alcanzar a más atletas y consolidar la marca en el mercado del trail running y otros deportes de resistencia.





2. CONTEXTO DEL ULTRA TRAIL

El trail running ha experimentado un gran auge en los últimos años, con un creciente número de corredores de montaña participando en eventos tanto en España como a nivel internacional. Las carreras de ultra trail, que abarcan distancias de más de 42 km, son especialmente populares entre los atletas de resistencia, quienes encuentran en estas pruebas un reto físico y mental de primer nivel.

En España, los eventos de trail running más importantes atraen a miles de participantes. Por ejemplo, en carreras como la Ultra Pirineu se registran alrededor de 3.000 a 4.000 corredores en total, mientras que la Transvulcania reúne a unos 2.000 participantes en sus diversas distancias. Estos eventos representan un mercado clave para Quinton Sport, ya que los atletas necesitan suplementos deportivos para apoyar su rendimiento y recuperación en estas competiciones extremas.

Además, el hecho de que corredores de élite utilicen y promocionen nuestros productos refuerza la confianza en la marca, lo que se traduce en un aumento del conocimiento y la demanda de nuestros suplementos.

3. CARRERAS DE ULTRA TRAIL

Para poder clasificar y participar en el UTMB Mont-Blanc, los corredores deben ganar acceso a través de las siguientes opciones:

1. ACUMULAR RUNNING STONES:

Los corredores pueden acumular Running Stones al finalizar eventos dentro de la UTMB World Series o en carreras que otorgan puntos válidos para el UTMB Index. Cuantas más Running Stones se acumulen, mayor será la probabilidad de ser seleccionado en el sorteo para el UTMB Mont-Blanc. Los eventos de la UTMB World Series otorgan entre 1 y 4 Running Stones, dependiendo de la distancia.

2. CARRERAS DE LA UTMB WORLD SERIES:

Los eventos de la UTMB World Series son la principal vía para acumular Running Stones. Estos eventos incluyen distancias de 20K, 50K, 100K y 100M, y se organizan en diversas ubicaciones alrededor del mundo. Algunos de los eventos destacados en España que permiten acumular puntos para el UTMB Mont-Blanc son:

- **Mallorca by UTMB**
- **Tenerife Bluetrail by UTMB**
- **HOKA Val d'Aran by UTMB**



3. EVENTOS MAJORS DE LA UTMB WORLD SERIES:

Los Majors son eventos destacados dentro de la serie que otorgan el doble de Running Stones y permiten clasificar a un mayor número de corredores directamente a las finales del UTMB Mont-Blanc. Se celebran tres Majors al año, uno en cada región (Américas, Europa y Asia/Oceanía).

4. CLASIFICACIÓN POR RENDIMIENTO:

Otra opción es clasificar directamente terminando en el top 3 general de un evento de la UTMB World Series o en el top 10 en un Major, lo que garantiza una entrada directa a las finales del UTMB Mont-Blanc sin necesidad de pasar por el sorteo.

En resumen, las carreras de la UTMB World Series son el camino para obtener puntos y participar en el UTMB Mont-Blanc



4. EVENTOS DE CLASIFICACIÓN EN ESPAÑA – UTMB WORLD SERIES

España es sede de varios eventos de trail running que forman parte de la UTMB World Series, donde los corredores tienen la oportunidad de clasificar para el prestigioso UTMB Mont-Blanc. Algunos de los eventos más destacados incluyen:

1. MALLORCA BY UTMB (MALLORCA, ISLAS BALEARES)

Este evento se celebra en la Serra de Tramuntana, ofreciendo distancias desafiantes como 169 km, 106 km, 69 km y 47 km, permitiendo a los corredores disfrutar de los impresionantes paisajes de la isla. Es uno de los eventos más esperados por su combinación de terrenos técnicos y vistas espectaculares.

2. TENERIFE BLUETRAIL BY UTMB (TENERIFE, ISLAS CANARIAS)

Este evento atraviesa desde las playas de Tenerife hasta el Parque Nacional del Teide, ermitiendo a los participantes correr en diversas altitudes. Las distancias incluyen 102 km, 72 km, 43 km y 23 km, lo que lo convierte en uno de los recorridos más diversos y desafiantes de la UTMB World Series.

3. HOKA VAL D'ARAN BY UTMB (VALLE DE ARÁN, CATALUÑA)

Este evento en el corazón de los Pirineos es una de las carreras más espectaculares de la serie. Ofrece distancias de 162 km, 105 km y 55 km, atrayendo a miles de corredores de todo el mundo por su belleza natural y su dificultad técnica.

En España, hay una amplia variedad de carreras que forman parte de las UTMB Index Races, permitiendo a los corredores ganar Running Stones para acceder al sorteo de participación en el UTMB Mont-Blanc. Estas pruebas abarcan diferentes distancias y se realizan en algunos de los paisajes más impresionantes del país, ofreciendo oportunidades para obtener las preciadas Running Stones en cada competición. Participar en estas carreras es una excelente manera de sumar puntos y mejorar el índice UTMB, acercándose al desafío final de los Alpes..



5. SITUACIÓN ACTUAL QUINTON SPORT

Marketing Mix

El portafolio actual de productos de la línea Quinton Sport se compone de tres familias principales: hidratación deportiva a base de agua de mar, con opciones isotónicas e hipertónicas, diseñadas para su consumo antes, durante y después de la actividad física; barritas energéticas crudas con extracto de mar, disponibles en dos sabores; y proteínas veganas en polvo, para mezclar con agua o leche vegetal, también en dos sabores. Próximamente, incorporaremos una nueva familia de geles energéticos, con dos versiones: uno con cafeína y otro sin ella.

HIDRATACIÓN DEPORTIVA

Totum Sport

Bebida hipertónica 100% natural elaborada con agua de mar microfiltrada en frío, diseñada para deportistas que buscan mejorar su rendimiento. Con su alto contenido en minerales y oligoelementos, Totum Sport ayuda a restablecer el equilibrio electrolítico, mantener la hidratación y reducir la fatiga muscular durante la actividad física intensa.



Totum Nite

Bebida isotónica 100% natural elaborada con agua de mar diluida, ideal para la recuperación post-entrenamiento. Proporciona electrolitos clave para facilitar la digestión y reponer las sales minerales perdidas, contribuyendo a un descanso óptimo tras la actividad física.



GELES ENERGÉTICOS

Energy Gel Cola & Caffeine

Gel energético innovador formulado para deportistas que buscan maximizar su rendimiento. Con una combinación de 205g de carbohidratos por gel, 100mg de cafeína y agua de mar rica en minerales, proporciona una liberación sostenida de energía y ayuda a mantener una hidratación óptima. Este gel está diseñado para consumir antes y durante entrenamientos o competiciones, retrasando la fatiga y mejorando la concentración.



Energy Gel Mango & Peach

Gel energético equilibrado que combina agua de mar con carbohidratos de diferente índice glucémico, proporcionando energía sostenida sin añadir colorantes ni sabores artificiales. Diseñado para apoyar la actividad física intensa, este gel mejora la hidratación y ayuda a retrasar la fatiga, siendo apto para veganos y perfecto para consumir antes y durante el ejercicio.





BARRITAS ENERGÉTICAS

Sea Mineral Endurance Bar

Disponibles en sabores Cacao & Avellana y Frutos Rojos & Vainilla, son una opción energética y 100% natural para deportistas de resistencia. Elaboradas con extracto de agua de mar y una mezcla de ingredientes como espirulina y semillas de chía, proporcionan energía sostenida y ayudan a la recuperación muscular gracias a su alto contenido en minerales y proteínas vegetales.

PROTEÍNA VEGANA

Vegan Protein

Disponibles en sabor Cacao y Vainilla, es una proteína vegana en polvo elaborada con ingredientes de origen natural como proteínas de guisante, arroz y cáñamo, aportando un aminograma completo de aminoácidos esenciales. Ideal para consumir antes o después del ejercicio, favorece la recuperación muscular y ayuda a mantener un rendimiento deportivo óptimo.



La propuesta de gama de producto para Quinton Sport a 1-2 años pasa por incorporar producto avanzado a base de agua de mar + suplemento de "tendencia" y de consumo masivo, con cierto contenido de agua de mar, que permita llegar a mayor volumen de mercado. Todo ello, combinando producto para la mejora del rendimiento y para la recuperación del deportista.

PROFESIONALES DE NUTRICIÓN DEPORTIVA Y PREPARACIÓN FÍSICA EN TRAIL RUNNING

Quinton Sport ha establecido relaciones sólidas con destacados profesionales de la nutrición deportiva y la preparación física, quienes ya consumen nuestros productos. Su confianza en Quinton Sport respalda la calidad y eficacia de nuestros suplementos, y su colaboración es esencial para fortalecer nuestra presencia en el mundo del trail running.



1. Florencia Palacio

 @florenciadelavega55

 Florencia Palacio Vega

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista deportiva que utiliza y recomienda nuestros productos en sus planes alimenticios para corredores de trail.



2. Guillem Socias



 Guillem Socias Rullan

Relación con Quinton Sport:

Preparador físico especializado en trail running que integra Quinton Sport en la suplementación de sus atletas.



3. Javier Fernández

 @nutriligero

 Javier Fernández Ligero

Relación con Quinton Sport:

Experto en nutrición deportiva que confía en nuestros productos para mejorar el rendimiento de los deportistas que asesora.



4. Jesús Rodríguez Huertas



@jesusrhuertas



Jesús Francisco Rodríguez Huerta

ResearchGate | Universidad de Granada

Relación con Quinton Sport:

Investigador y nutricionista que consume Quinton Sport y lo incorpora en sus estudios sobre hidratación y rendimiento.



5. Luis Morán Fagúndez

 @nutricionmoran

 Luis J. Morán Fagúndez

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista deportivo que coordina diversos Programas de formación y Masters en nutrición deportiva, entre los que siempre incluye los Quinton Sports como parte de los productos a analizar.



6. Pablo Pallero



@pablopallero.trainer



Pablo Pallero

www.runningclan.es

Relación con Quinton Sport:

Preparador físico que consume Quinton Sport para optimizar la recuperación y rendimiento de los corredores que entrena.



7. Anna Grifols
 @annagrifols
www.nutriexper.com

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista deportiva que confía en nuestros productos y los recomienda en sus planes nutricionales.



9. Sandra Sardina
 @sandra.sardina

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista que consume y recomienda nuestros productos para potenciar el desempeño de sus clientes.



11. Silvia Puigarnau
 @silviapuigarnau

Relación con Quinton Sport:

PHD en actividad física y deporte.



8. Carlos Pérez
 @carlosperezregenera
 Carlos Pérez Ramirez
www.regenerahealth.com

Relación con Quinton Sport:

Preparador físico que integra Quinton Sport en la suplementación de sus deportistas para mejorar su rendimiento.



10. Tamar González
 @tamargonzaleztr
www.tamargonzalez.com

Relación con Quinton Sport:

Especialista en nutrición deportiva que utiliza Quinton Sport en sus programas alimenticios para atletas.



12. Ioritz Sanz
 @ioritz_sanz
 Ioritz Sanz
www.impetu-cep.com

Relación con Quinton Sport:

Preparador físico que utiliza Quinton Sport en los planes de suplementación de sus deportistas.



13. Ion Garraus
 Ion Garraus Aldaz
www.garraustoribio.com

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista





15. Roger Sans
@revolucionaturendimiento
www.rogersansnutricion.com

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista deportivo que utiliza y recomienda nuestros productos en sus planes nutricionales.



17. Gemma Bes
@gemma_bes
www.nutreatude.com

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista de renombre que consume nuestros productos y los incorpora en las dietas de sus clientes.



14. Roger Pérez
@roger_perez_fisiologo
www.ergonutri.com

Relación con Quinton Sport:

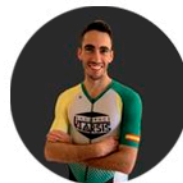
Fisiólogo y formador, que recomienda habitualmente nuestros productos en sus charlas y pacientes. Afiliado de Quinton Sports con acuerdo de colaboración remunerado.



16. Adolfo Madrid
@adolfo_madrid
www.amhealth-performance.com

Relación con Quinton Sport:

Preparador físico que confía en Quinton Sport para optimizar la nutrición y recuperación de sus atletas.



18. Pedro Castro
@ktarsisendurance
Pedro Melo e Castro

Relación con Quinton Sport:

Especialista en preparación física que utiliza Quinton Sport para mejorar el rendimiento de los deportistas que asesora.



19. Toscana Viar
@toscanaviar
@thehealthcompany
Toscana Viar
www.thehealthcompany.es

Relación con Quinton Sport:

Nutricionista de la Selección Española de Fútbol y del Athletic Club de Bilbao.

DEPORTISTAS DE TRAIL RUNNING DE ÉLITE QUE CONSUMEN TOTUM

Quinton Sport es la elección de numerosos atletas de élite en trail running que ya consumen Totum para potenciar su rendimiento y recuperación. Su confianza en nuestros productos refleja nuestra dedicación a apoyar a los deportistas de alto nivel.

HOMBRES



1. **Manuel Merillas**
@manuel_merillas

Relación con Quinton Sport:

Consumidor de Totum para optimizar su rendimiento en competiciones y entrenamientos exigentes.



2. **Raúl Ortiz**
@raul_ortizcabello

Relación con Quinton Sport:

Utiliza Totum para mejorar su resistencia y recuperación en carreras de montaña.



4. **Agustín Luján**
@agustinlujanmaldonado

Relación con Quinton Sport:

Consume Totum para apoyar su rendimiento en entrenamientos y competiciones de alto nivel.



3. **Álvaro Guitart**
@alvarogomezguitart

Relación con Quinton Sport:

Confía en Totum como parte esencial de su suplementación diaria.



5. **Quique Gallego**
@quique_gallego88

Relación con Quinton Sport:

Utiliza Totum para mejorar su hidratación y resistencia durante las carreras.





6. **Zaid Ait Malek**

 @zaid.ait.malek

Relación con Quinton Sport:

Confía en Totum para mantener su rendimiento en exigentes competiciones de montaña.



7. **Miguel Heras**

 @miguelheras3

Relación con Quinton Sport:

Incorpora Totum en su rutina para optimizar su recuperación y rendimiento.



8. **Roberto Heras**

 @robertoheras_

Relación con Quinton Sport:

Consume Totum para apoyar su preparación física en trail running.



9. **Dmitry Mityaev**

 @mityaev.dmitry

Relación con Quinton Sport:

Confía en Totum para mejorar su rendimiento y recuperación en competiciones internacionales.



MUJERES



1. **Núria Picas**

 @nuriapicasoficial

Relación con Quinton Sport:

Consume Totum para mantener su rendimiento en la élite del trail running.



2. **Silvia Puigarnau**

 @silviapuigarnau

 Sílvia Puigarnau
Coma

Relación con Quinton Sport:

Utiliza Totum como parte de su suplementación para mejorar resistencia y recuperación.



3. **Sandra Sevillano**

 @sandra_sevillano_

Relación con Quinton Sport:

Confía en Totum para apoyar su rendimiento en entrenamientos y competiciones.



4. **Sheila Avilés**

 @sheilaavilesc

Relación con Quinton Sport:

Consume Totum para optimizar su hidratación y rendimiento en carreras de montaña.



5. **Gemma Arenas**

 @gemmaarenasalcazar

Relación con Quinton Sport:

Utiliza Totum para mejorar su resistencia y recuperación en trail running.



6. **Ekaterina Mityaeva**

 @ekaterinamityaeva

Relación con Quinton Sport:

Confía en Totum para mantener su alto rendimiento en competiciones internacionales.





CONCLUSIÓN

La colaboración con estos profesionales y deportistas de élite es fundamental para Quinton Sport. Su experiencia y confianza en nuestros productos no solo respaldan nuestra calidad, sino que también nos permiten seguir creciendo y apoyando a la comunidad del trail running. Al asociarnos con ellos, reforzamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones efectivas para mejorar el rendimiento y la recuperación en deportes de resistencia.



COLABORACIÓN CON INFLUENCERS EN DEPORTES DE ENDURANCE



En Quinton Sport, hemos forjado alianzas estratégicas con influencers clave en el ámbito de los deportes de endurance y el deporte de aventura. Estos líderes de opinión no solo confían en nuestros productos, sino que también comparten su experiencia con una audiencia comprometida y apasionada por la vida activa. Además, nuestros influencers colaboran activamente promocionando códigos exclusivos de descuento, facilitando el acceso a nuestros productos y generando ventas directas. Su colaboración es fundamental para amplificar el alcance de nuestra marca, generar confianza y conectar de manera auténtica con nuestra comunidad de atletas y entusiastas de los deportes de endurance.



1. Jaime Passolas

 @passolas_trainer

Relación con Quinton Sport:

Corredor de OCR y Preparador Físico especialista en running, pádel y fútbol



2. Carlos Rojo

 @carlosrojo_running

Relación con Quinton Sport:

Runner e influencer de running con importante actividad y presencia en Youtube e Instagram



3. Eva María

 @sebeteam20

Relación con Quinton Sport:

Pareja de ciclistas amateurs especializados en pruebas de resistencia que generan contenido en Youtube e Instagram.



4. Miriam Benítez

 @myriam_b_vera

Relación con Quinton Sport:

Ciclista de MTB y XCO con varios podiums en campeonatos autonómicos, nacionales e internacionales.



5. Team Rapaz
 @teamrapaz

Relación con Quinton Sport:

Club Deportivo amateur de running, trail, ciclismo y triatlón.



6. David Benito
 @davidbenit0

Relación con Quinton Sport:

Ciclista amateur e influencer.



7. Amanda
 @amanda6sb

Relación con Quinton Sport:

Ex futbolista profesional y fisioterapeuta.



8. Andrea Espinosa
 @drea.espinosa

Relación con Quinton Sport:

Runner / Ciclista amateur e influencer.



9. Jessica Romero
 @brusyotto

Relación con Quinton Sport:

Trailrunner y entrenadora de resistencia.



10. Ibai Gómez
 @ibaigomez

Relación con Quinton Sport:

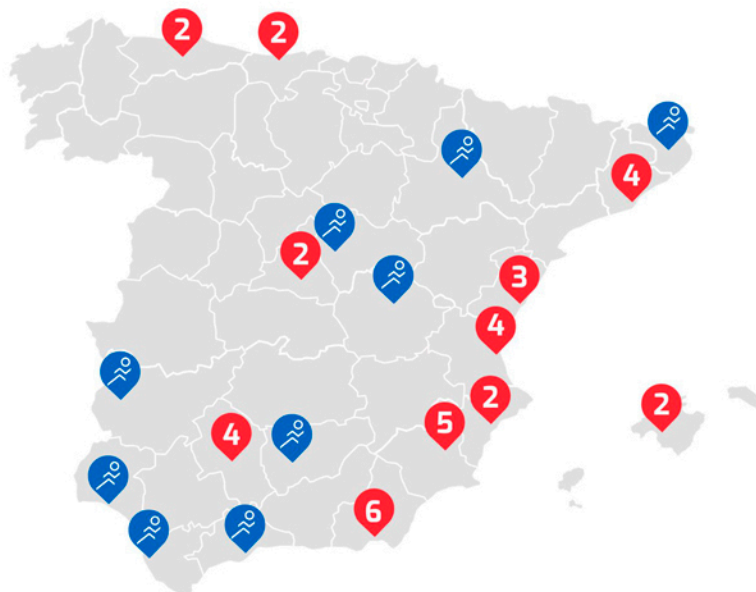
Exfutbolista profesional y entrenador.



TIENDAS ACTUALES

Quinton Sport cuenta con un total de 45 puntos de venta distribuidos en las siguientes provincias:

- **Almería:** 6 puntos de venta
- **Murcia:** 5 puntos de venta
- **Córdoba:** 4 puntos de venta
- **Valencia:** 4 puntos de venta
- **Barcelona:** 4 puntos de venta
- **Castellón:** 3 puntos de venta
- **Alicante:** 2 puntos de venta
- **Islas Baleares:** 2 puntos de venta
- **Asturias:** 2 puntos de venta
- **Cantabria:** 2 puntos de venta
- **Madrid:** 2 puntos de venta
- **Cádiz, Badajoz, Zaragoza, Girona, Jaén, Huelva, Cuenca, Guadalajara, Málaga:** 1 punto de venta en cada provincia



VENTA DIRECTA A TRAVÉS DE AMAZON Y E-COMMERCE:

Además de los 45 puntos de venta físicos distribuidos en distintas provincias de España, Quinton Sport ha diversificado sus canales de venta para llegar a un público más amplio mediante plataformas digitales.

1. VENTA DIRECTA A TRAVÉS DE AMAZON:

Quinton Sport opera como Amazon Seller, lo que permite ofrecer nuestros productos directamente a los clientes a través de la plataforma de comercio electrónico más grande del mundo. Esta estrategia no solo nos facilita acceder a una base de clientes extensa y diversa, sino que también asegura una logística eficiente y una alta visibilidad de nuestros productos en un marketplace consolidado. A través de Amazon, podemos:

- Llegar a clientes en toda España y a nivel internacional.*
- Aprovechar las herramientas publicitarias de Amazon para incrementar la visibilidad de nuestros productos.*



2. VENTA DIRECTA A TRAVÉS DE NUESTRA WEB:

Nuestra tienda online propia, quintonSPORT.com, está diseñada para ofrecer una experiencia de compra directa y personalizada. A través de nuestra página web, los clientes pueden acceder a nuestro catálogo completo, promociones exclusivas y contenido relacionado con el bienestar y rendimiento deportivo. Las principales ventajas de este canal son:

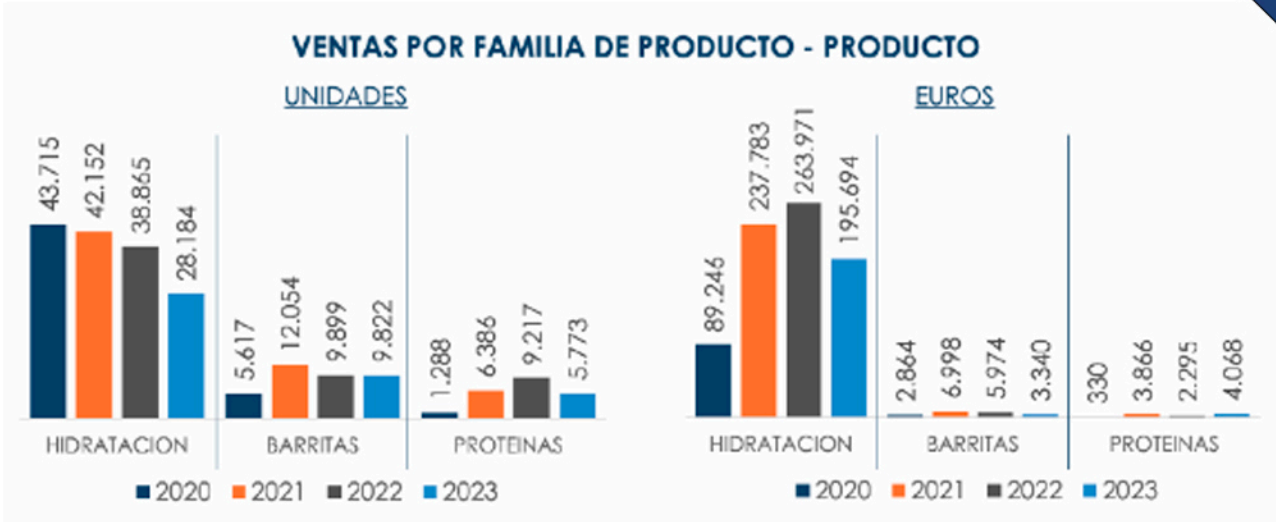
- Control total sobre la experiencia de usuario, desde la navegación hasta el proceso de compra.
- Mayor rentabilidad, al reducir los costos asociados a intermediarios.
- Promociones y ofertas exclusivas que solo están disponibles a través de nuestra web.
- Relación directa con el cliente, lo que nos permite recopilar datos valiosos sobre sus preferencias y mejorar continuamente nuestra oferta de productos.

En conjunto, estos canales digitales permiten a Quinton Sport ampliar su presencia, mejorar la accesibilidad a sus productos y fortalecer su relación directa con los consumidores.

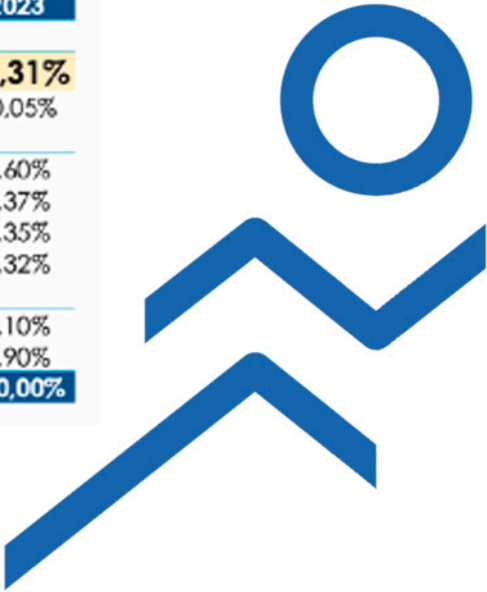


VENTAS ACTUALES

Existe una elevada concentración de ventas en la familia hidratación y en un solo producto (Totum Sport). La familia de barras y proteínas son desarrolladas por terceros y, en ocasiones, muestran problemas de fiabilidad / sabor, que, unido al reducido plazo de caducidad del producto, dificultan su venta, especialmente a nivel internacional.



EUROS	2020	2021	2022	2023
HIDRATACION				
TOTUM SPORT 20 ML 10 S	95,93%	88,73%	88,78%	86,31%
TOTUM NITE 25 ML 10 S	0,61%	6,90%	8,18%	10,05%
BARRITAS				
PROTEIN BAR CACAO & HAZELNUT	0,71%	0,73%	0,54%	0,60%
ENERGY BAR ORANGE & CINAMON	0,84%	0,80%	0,61%	0,37%
ENERGY BAR APPLE & YOGURT	0,85%	0,81%	0,60%	0,35%
PROTEIN BAR BERRIES & VANILLA	0,70%	0,47%	0,45%	0,32%
PROTEINAS				
VEGAN PROTEIN CACAO	0,14%	0,81%	0,43%	1,10%
VEGAN PROTEIN VANILLA	0,22%	0,74%	0,42%	0,90%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



6. ACCIONES DE MARKETING

1. Patrocinio de equipo (Salomon):

Objetivo: Aumentar la visibilidad y credibilidad de Quinton Sport mediante la asociación con un equipo deportivo reconocido.

Acciones: Negociar acuerdos de patrocinio con el equipo Salomon para que los atletas utilicen y recomienden los productos.

Crear campañas conjuntas de marketing que incluyan contenido en redes sociales, videos de los deportistas utilizando los productos, y testimonios en medios digitales.

Organizar eventos o retos deportivos donde Quinton Sport y el equipo Salomon estén presentes, potenciando la experiencia de marca.

KPIs: Aumento de menciones de marca en redes sociales y medios de comunicación deportivos.

Crecimiento en visitas y ventas en la web después de las activaciones conjuntas.

Incremento de la percepción de calidad y prestigio de Quinton Sport.

Organizar eventos o retos deportivos donde Quinton Sport y el equipo Salomon estén presentes, potenciando la experiencia de marca.



2. Patrocinio de deportistas:

Objetivo: Apoyar a atletas individuales para que se conviertan en embajadores de la marca y promuevan los productos.

Acciones: Identificar deportistas influyentes en diferentes disciplinas (running, ciclismo, triatlón, etc.) que se alineen con los valores de la marca.

Establecer acuerdos de patrocinio que incluyan publicaciones en redes sociales, participación en eventos, y creación de contenido personalizado.

Crear promociones y sorteos conjuntas, con el fin de ampliar nuestra masa de seguidores.

KPIs: Aumento de seguidores en las redes sociales de Quinton Sport.

Incremento en las ventas provenientes de los enlaces de afiliados de los deportistas patrocinados.

Mejor engagement en las publicaciones relacionadas con estos deportistas.



3. Presencia en Expo del Corredor:

Objetivo: Dar a conocer la marca directamente a los corredores y atletas en ferias especializadas.

Acciones: Reservar un stand en las principales ferias y exposiciones de corredores (como maratones y eventos de trail running).

Ofrecer muestras gratuitas de productos, demostraciones y charlas informativas sobre sus beneficios.

Organizar concursos y sorteos en vivo para atraer más tráfico al stand y generar mayor visibilidad.

KPIs: Número de muestras distribuidas.

Recopilación de datos de contacto para futuros esfuerzos de marketing (lead generation).

Incremento en el tráfico web y ventas después del evento.



4. Presencia en medios específicos:

Objetivo: Aparecer en medios especializados en deporte y nutrición para generar confianza y relevancia en el sector.

Acciones: Desarrollar contenido patrocinado (artículos, entrevistas, etc.) en revistas y sitios web deportivos de renombre.

Colaborar con influencers o expertos en medios específicos para que recomienden los productos de Quinton Sport.

Colocar anuncios en revistas deportivas con análisis de productos o testimonios de deportistas patrocinados.

KPIs: Alcance total de las publicaciones.

Número de clics o visitas generadas desde los medios hacia el ecommerce.

Tasa de conversión desde los medios específicos hacia las compras.



5. Marketing digital para vender a través de nuestro e-commerce:

Objetivo: Incrementar las ventas online a través de campañas de marketing digital efectivas.

Acciones: Crear campañas de Google Ads y Social Media Ads (Facebook, Instagram) dirigidas al público objetivo.

Implementar estrategias de email marketing para fidelizar clientes y generar nuevas ventas.

Desarrollar contenido SEO en el blog del ecommerce para atraer tráfico orgánico relacionado con temas deportivos y suplementación.

Implementar estrategias de retargeting para usuarios que visitaron la tienda pero no completaron su compra.

KPIs: Crecimiento de las ventas online a través del ecommerce.

Aumento del tráfico web desde campañas pagadas y orgánicas.

Tasa de conversión de usuarios que visitan la tienda.



6. Presencia en Marketplaces (Amazon, Sprinter, Decathlon):

Objetivo: Expandir la distribución y facilitar el acceso a los productos mediante plataformas de gran visibilidad.

Acciones: Crear cuentas en marketplaces clave y optimizar las descripciones de los productos, con imágenes de alta calidad y reviews positivas.

Implementar campañas de publicidad dentro de Amazon y otras plataformas para mejorar la visibilidad.

Ofrecer promociones exclusivas en estos marketplaces para aumentar las ventas iniciales.

KPIs: Número de ventas a través de los diferentes marketplaces.

Posicionamiento de productos en búsquedas relevantes.

Tasa de conversión en cada plataforma.



7. Presencia en tiendas físicas:

Objetivo: Mantener la red de tiendas físicas actuales y atender a las nuevas de forma reactiva.

Acciones: Diseñar materiales de punto de venta atractivos (folletos, carteles) que destaquen los beneficios de los productos.

Colaborar con los vendedores para darle la información necesaria sobre los productos y su impacto en el rendimiento deportivo.

KPIs: Número de tiendas que venden nuestros productos.

Incremento de ventas en cada tienda.



8. Visita de nutricionistas:

Objetivo: Fomentar la recomendación directa de los productos por parte de profesionales en nutrición y salud deportiva.

Acciones: Organizar sesiones o charlas de nutricionistas en las tiendas físicas o eventos deportivos donde se presenten los beneficios de los productos.

Crear contenido en redes sociales y en el blog del ecommerce con la colaboración de nutricionistas y expertos en salud.

Ofrecer muestras de productos a profesionales de la salud para que los recomienden en sus consultas.

KPIs: Número de eventos organizados con nutricionistas.

Incremento de las ventas y menciones gracias a las recomendaciones de los expertos.

Cantidad de interacciones y engagement en redes sociales con contenido de nutricionistas.



9. Colaboración con FEDME y otras entidades relacionadas con el trail running

Objetivo: Fortalecer la presencia de la marca en el mundo del trail running mediante alianzas estratégicas con organizaciones clave, como la FEDME. (Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada.)

Acciones: Presencia en competiciones patrocinadas por FEDME y otras entidades.

Patrocinio de la Selección Nacional, ofreciendo apoyo a sus deportistas.

Ofrecer promociones y descuentos exclusivos a deportistas federados.

Envío de newsletters dirigidas a deportistas federados con novedades y ofertas.

Participar en menciones y apariciones en medios oficiales de la Federación.

KPIs: · Número de competiciones patrocinadas.

Aumento de ventas a deportistas federados.

Incremento de la visibilidad en medios de la Federación.



10. Incrementar los afiliados

Objetivo: Ampliar la red de afiliados que promocionen activamente los productos de Quinton Sport, generando un mayor alcance y ventas directas.

Acciones: Identificar y captar nuevos afiliados que compartan la filosofía y objetivos de la marca, enfocándose en influencers, entrenadores, y atletas de deportes de endurance.

Ofrecer a los afiliados programas de incentivos atractivos, incluyendo comisiones por ventas generadas y códigos de descuento exclusivos para sus seguidores.

Proporcionar formación a los afiliados sobre los beneficios y características de los productos para asegurar una promoción efectiva y auténtica.

Desarrollar un kit de contenido para afiliados con material gráfico, guías de uso y mensajes clave para sus publicaciones en redes sociales y blogs.

KPIs: Número de nuevos afiliados captados mensualmente.

Incremento de ventas generadas a través de la red de afiliados.

Porcentaje de conversión y uso de códigos de descuento de afiliados.

Crecimiento en la visibilidad de la marca a través de menciones e interacciones en las redes sociales de los afiliados.



7. EVENTOS CLAVE EN ESPAÑA E INTERNACIONALES

Una parte crucial de la estrategia de Quinton Sport será estar presente en eventos de trail running tanto en España como en el extranjero, ya que estos ofrecen la oportunidad de conectarse directamente con corredores que buscan productos que apoyen su rendimiento. A continuación, ampliamos los eventos clave.

EVENTOS EN ESPAÑA

1. TRANSVULCANIA (ISLAS CANARIAS)

Número de participantes: Alrededor de 2.000 corredores en total.

Descripción: Una de las carreras más emblemáticas de España y del mundo, la Transvulcania se celebra en la isla de La Palma y es famosa por su exigente terreno volcánico. Atrae tanto a corredores profesionales como aficionados, convirtiéndose en un referente en el mundo del trail running por su nivel de dificultad y su espectacular entorno.

Oportunidad para Quinton Sport: Ofrece la oportunidad de interactuar con corredores de élite y amateurs a través de la Expo del Corredor. Es un evento perfecto para presentar productos de suplementación enfocados en la recuperación e hidratación en condiciones extremas.



2. ULTRA PIRINEU (CATALUÑA)

Número de participantes: Alrededor de 3.000 corredores en todas las distancias.

Descripción: Celebrada en el espectacular entorno del Parque Natural del Cadí-Moixeró, la Ultra Pirineu es una de las pruebas más icónicas del calendario de trail running en España. Su alto nivel de exigencia física y los impresionantes paisajes pirenaicos la convierten en una carrera de referencia para corredores de montaña de todo el mundo.

Oportunidad para Quinton Sport: Gran acceso a un público especializado que valora productos de calidad y efectividad para optimizar su rendimiento en condiciones de alta montaña. Participar en la Expo del Corredor brinda visibilidad ante corredores que buscan productos innovadores para mejorar su resistencia y recuperación.



3. ULTRA SIERRA NEVADA (ANDALUCÍA)

Número de participantes: Cerca de 1.500 corredores.

Descripción: Con recorridos que atraviesan las imponentes cumbres de Sierra Nevada, esta carrera destaca por su dureza y sus paisajes alpinos en una de las montañas más altas de Europa. Ultra Sierra Nevada es un reto tanto para corredores de ultradistancia como para aquellos que buscan empujar sus límites en altitud.

Oportunidad para Quinton Sport: Ideal para promocionar suplementos que mejoren el rendimiento en entornos de alta exigencia y altitud, donde la hidratación y recuperación son factores clave. El evento permite conectar con un público que necesita productos que les ayuden a afrontar carreras extremas.



4. VAL D'ARAN BY UTMB (CATALUÑA)

Número de participantes: Cerca de 4.000 corredores en todas las distancias.

Descripción: Como parte de las UTMB World Series, Val d'Aran by UTMB es una de las carreras de referencia para aquellos que buscan clasificarse para el UTMB Mont-Blanc. Los corredores cruzan algunos de los paisajes más impresionantes de los Pirineos, con un reto físico de gran envergadura.

Oportunidad para Quinton Sport: El evento proporciona una excelente exposición ante corredores que buscan productos de alta calidad para la preparación y competencia en ultradistancia, reforzando la visibilidad de la marca en un público de élite.



5. PENYAGOLOSA TRAILS (COMUNIDAD VALENCIANA)

Número de participantes: Alrededor de 3.000 corredores.

Descripción: Celebrada en la región de Castellón, la Penyagolosa Trails cruza el impresionante macizo de Penyagolosa, ofreciendo un reto técnico y físico para los corredores. Su belleza natural y su terreno exigente la hacen una carrera atractiva tanto para corredores nacionales como internacionales.

Oportunidad para Quinton Sport: Un evento ideal para promocionar productos enfocados en la recuperación rápida y la resistencia, alineados con las necesidades de corredores que buscan un suplemento que optimice su rendimiento en terrenos técnicos y exigentes.



6. MALLORCA SERRA DE TRAMUNTANA (ISLAS BALEARES)

Número de participantes: Cerca de 1.800 corredores.

Descripción: Esta carrera atraviesa la impresionante Sierra de Tramuntana en Mallorca, un paraíso natural que combina montañas y mar. Con diferentes distancias, es un reto tanto para corredores de ultradistancia como para aquellos que se inician en el trail running, lo que la convierte en una prueba muy popular.

Oportunidad para Quinton Sport: La combinación de terreno montañoso y condiciones climáticas cálidas ofrece una plataforma perfecta para posicionar productos que ayuden en la hidratación y el rendimiento bajo condiciones adversas.



7. TENERIFE BLUETRAIL (ISLAS CANARIAS)

Número de participantes: Más de 2.500 corredores.

Descripción: La Tenerife Bluetrail es una de las pocas carreras en Europa que permite a los corredores partir desde la costa y subir hasta el pico más alto de España, el Teide. Este reto combina desniveles extremos con las difíciles condiciones climáticas de la

Oportunidad para Quinton Sport: Gran visibilidad en una de las pruebas más desafiantes de Europa, lo que la convierte en un lugar ideal para promocionar productos enfocados en la recuperación muscular y rehidratación, aspectos clave en carreras de larga distancia con cambios drásticos de altitud.



8. GRAN TRAIL PICOS DE EUROPA (ASTURIAS, LEÓN Y CANTABRIA)

Número de participantes: Alrededor de 1.000 corredores.

Descripción: Carrera de ultradistancia en el corazón de los Picos de Europa, destacada por su dureza y sus espectaculares paisajes de alta montaña.

Oportunidad para Quinton Sport: Oportunidad para Quinton Sport: Gran visibilidad ante corredores que valoran productos de alto rendimiento para enfrentar terrenos montañosos exigentes.

9. COSTA BLANCA TRAILS (ALICANTE)

Número de participantes: Aproximadamente 1.500 corredores.

Descripción: Evento de trail running en la Costa Blanca, conocido por su variedad de distancias y terrenos técnicos.

Oportunidad para Quinton Sport: Potencial para mostrar productos a corredores que se preparan para competir en climas cálidos y terrenos duros.



10. MERRELL SKYRUNNER WORLD SERIES (CALAMORRO)

Número de participantes: Varía según el evento, generalmente entre 500 y 1.000 corredores.

Descripción: Parte del circuito mundial de skyrunning, con carreras de alta intensidad en terrenos técnicos y desniveles extremos.

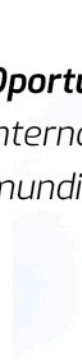
Oportunidad para Quinton Sport: Gran exposición ante corredores especializados en carreras de montaña, lo que refuerza la visibilidad de la marca entre atletas de alto rendimiento.

11. CANFRANC (ARAGÓN, 2025 CAMPEONATO DEL MUNDO DE TRAIL)

Número de participantes: Cerca de 1.500 corredores.

Descripción: Una de las carreras más técnicas de España, celebrada en los Pirineos, y sede del Campeonato del Mundo de Trail en 2025.

Oportunidad para Quinton Sport: Alta exposición internacional, ideal para promocionar productos ante la élite mundial del trail running.



EVENTOS INTERNACIONALES

1. ULTRA-TRAIL DU MONT-BLANC (UTMB, FRANCIA)

Número de participantes: Más de 10.000 corredores en todas las distancias.

Descripción: El UTMB es la carrera de trail running más prestigiosa del mundo, con corredores de todo el planeta participando en diversas distancias, como la CCC, OCC, y la prueba principal de 170 km. El evento cuenta con una Expo del Corredor que es un punto de encuentro clave para todas las marcas importantes del sector.

Oportunidad para Quinton Sport: La presencia en la Expo del UTMB es una oportunidad inmejorable para conectar con corredores de élite y aficionados internacionales, y para afianzar la marca en el escenario global del trail running.



8. MEDIOS ESPECIALIZADOS EN TRAIL RUNNING EN ESPAÑA

Para fortalecer la presencia de Quinton Sport en el mundo del trail running, es fundamental establecer alianzas estratégicas con medios especializados en el deporte.

1. TRAILRUN.ES

Descripción: Medio especializado en trail running que publica noticias sobre carreras, entrenamientos, análisis de material y nutrición. Es uno de los referentes en España para los corredores de montaña.

Oportunidad para Quinton Sport: Colaborar con este medio permite llegar a una audiencia altamente especializada interesada en el rendimiento físico y en las últimas tendencias en productos deportivos.

2. CARRERASDEMONTANA.COM BY @MAYAYOOXIGENO

Descripción: Uno de los portales más populares en España sobre carreras de montaña, dirigido por Mayayo. Publica artículos sobre competiciones, material de montaña, entrevistas con corredores y análisis de productos.

Oportunidad para Quinton Sport: Es un excelente medio para promocionar productos a un público que sigue de cerca los avances en tecnología deportiva y suplementos de rendimiento.



3. TERRITORIO TRAIL MEDIA

Descripción: Medio especializado en trail running que incluye cobertura de eventos, análisis de material deportivo y un popular podcast que entrevista a corredores y organizadores de carreras.

Oportunidad para Quinton Sport: Este canal multimedia ofrece una plataforma única para interactuar con el público objetivo a través de podcasts y artículos escritos, proporcionando credibilidad y visibilidad.

4. ULTRARUN.ES

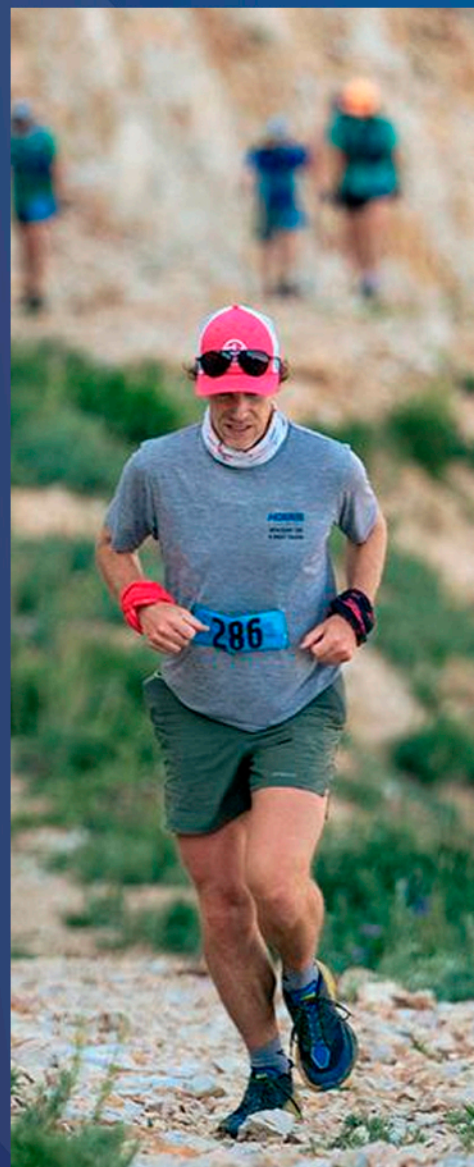
Descripción: Medio enfocado en el ultrarunning y las carreras de larga distancia. Publica noticias sobre eventos internacionales y nacionales, revisiones de material y entrevistas.

Oportunidad para Quinton Sport: Este medio atrae a un público especializado en ultra trail, convirtiéndolo en un aliado estratégico para dar a conocer productos de suplementación.

5. REVISTA OXÍGENO

Descripción: Revista que cubre deportes de aventura, incluyendo trail running, escalada y mountain bike. Publica reportajes sobre material deportivo, carreras y consejos de entrenamiento.

Oportunidad para Quinton Sport: A través de esta revista, Quinton Sport puede dirigirse a un público más amplio que abarca deportes de montaña y posicionar sus productos como esenciales para el rendimiento en estos deportes extremos.



6. RUNEDIA.COM

Descripción: Portal especializado en running y trail running que cuenta con una extensa base de datos de carreras en España y artículos sobre los principales eventos deportivos.

Oportunidad para Quinton Sport: Este medio tiene una gran comunidad de corredores, permitiendo a la marca llegar a un público masivo interesado en trail running y resistencia.

7. DESNIVEL.COM

Descripción: Principal medio español dedicado a deportes de montaña, con una sección dedicada a carreras de trail running y artículos sobre técnicas, entrenamiento y material.

Oportunidad para Quinton Sport: Ideal para promocionar suplementos enfocados en deportes de montaña y conectarse con un público altamente especializado en resistencia.

8. TRAIL WORLD MAGAZINE

Descripción: Revista española dedicada exclusivamente al trail running, que publica noticias sobre carreras, análisis de productos y entrevistas a corredores de élite.

Oportunidad para Quinton Sport: A través de Trail World Magazine, Quinton Sport puede destacar su gama de productos ante una audiencia que busca mejorar su rendimiento y recuperación en el trail running.



9. REVISTA TRAIL RUN BY @DEPARUNNER

Descripción: Revista especializada en trail running que ofrece contenidos sobre entrenamientos, nutrición, material deportivo y reportajes de carreras. Dirigida por Depa, reconocido speaker y experto en el mundo del trail.

Oportunidad para Quinton Sport: A través de esta revista, Quinton Sport puede conectar con corredores interesados en optimizar su rendimiento y que buscan información de calidad sobre productos y suplementos deportivos.

10. KISSTHEMOUNTAIN BY JUANMI ÁVILA

Descripción: Medio digital que combina la pasión por la montaña y la fotografía, ofreciendo reportajes de alta calidad sobre trail running, escalada y otros deportes de montaña. Destaca por su contenido visual y narrativo.

Oportunidad para Quinton Sport: Asociarse con Kissthemountain permite posicionar la marca en un contexto de excelencia y llegar a un público que valora la calidad y la experiencia en la naturaleza.



12. TRAILRUNNINGREVIEW

Descripción: Portal especializado en análisis y revisiones de material específico para trail running. Proporciona opiniones detalladas y objetivas sobre zapatillas, ropa y accesorios, ayudando a los corredores a tomar decisiones informadas.

Oportunidad para Quinton Sport: Ideal para presentar y destacar los productos de Quinton Sport, ofreciendo revisiones que pueden influir positivamente en las decisiones de compra de los corredores.

13. TRAILRUNNINGCHANNEL

Descripción: Canal digital que ofrece contenido audiovisual relacionado con el trail running, incluyendo entrevistas, reportajes de carreras y consejos de entrenamiento y nutrición.

Oportunidad para Quinton Sport: Permite mostrar los productos en acción y conectar con la audiencia a través de contenido multimedia, aumentando la visibilidad y reconocimiento de la marca.



PODCAST

14. INGRÁVIDOS RADIO

Descripción: Programa de radio y podcast especializado en trail running y deportes de montaña. Ofrece noticias, entrevistas con atletas y expertos, y debates sobre temas de actualidad en el mundo del trail.

Oportunidad para Quinton Sport: Participar en este programa permite llegar a una audiencia dedicada y entusiasta, posicionando la marca como referente en suplementos para deportistas de montaña.

15. RADIO TRAIL BY MAYAYO

Descripción: Podcast dirigido por Mayayo, centrado en trail running y carreras de montaña. Incluye entrevistas, análisis y cobertura de eventos nacionales e internacionales.

Oportunidad para Quinton Sport: Colaborar en este podcast ofrece la posibilidad de conectar con seguidores fieles y apasionados del trail running, aumentando la credibilidad y alcance de la marca.

16. EVOLUTION TRAIL

Descripción: Podcast y plataforma digital que aborda temas de entrenamiento, nutrición y evolución en el trail running. Presenta entrevistas con expertos y atletas de élite que comparten sus conocimientos y experiencias.

Oportunidad para Quinton Sport: Una oportunidad para posicionar los productos de Quinton Sport como esenciales en el entrenamiento y recuperación de corredores de montaña, mostrando su compromiso con la mejora del rendimiento

17. HIJOS DE LA RESISTENCIA

<https://hijosdelaresistencia.com/el-podcast/>

18. RUNNING TALKS

<https://www.instagram.com/runningtalks.podcast/>

19. CARLOS ROJO RUNNING

https://www.youtube.com/@carlosrojo_running



9. CONCEPTO DE PRODUCTO Y EJES DE COMUNICACIÓN

El producto CORE de **Quinton Sport** es un **OPTIMIZADOR NATURAL** que mejora la asimilación de energía, favoreciendo tanto el rendimiento deportivo como la recuperación. Su fórmula está diseñada para proporcionar **minerales biodisponibles** que aseguran una correcta **hidratación celular**, permitiendo que la célula asimile de manera eficiente los nutrientes clave para la síntesis de energía y el rendimiento muscular.

Producto CORE: OPTIMIZADOR NATURAL

•**Función principal:** Ayudar a los atletas a maximizar la asimilación de energía durante el esfuerzo físico, potenciando así su rendimiento y acelerando su recuperación post ejercicio. Al ser un producto natural y con **minerales biodisponibles**, destaca por su capacidad para mejorar el rendimiento a través de la correcta hidratación celular.

•**Ventaja competitiva:** Gracias a los **minerales biodisponibles** presentes en su formulación, Quinton Sport asegura que las células estén bien hidratadas, lo que facilita la asimilación de cualquier nutriente esencial para el metabolismo y la síntesis de energía. Este enfoque en la biodisponibilidad celular diferencia al producto en el mercado, combinando eficacia con un enfoque natural.

Además de mejorar el rendimiento y la recuperación, el producto ayuda a prevenir calambres y otros problemas musculares gracias a su fórmula rica en **minerales biodisponibles** que favorecen la hidratación celular, un factor clave en la prevención de estos problemas.



EJES DE COMUNICACIÓN

Los **ejes de comunicación** clave para transmitir el concepto de producto son los siguientes:

1. Prevención de Calambres y Problemas Musculares

Uno de los problemas más comunes en los deportes de resistencia es la aparición de calambres musculares debido a la deshidratación y al desequilibrio de minerales en el cuerpo. Gracias a la presencia de minerales biodisponibles que ayudan a hidratar las células y mantener el equilibrio de electrolitos, el producto CORE de Quinton Sport es un aliado eficaz en la prevención de calambres musculares durante el ejercicio prolongado.

2. Naturalidad y Eficacia

El producto está fabricado con ingredientes naturales y minerales biodisponibles, lo que garantiza su seguridad y eficacia. Esto permite optimizar el rendimiento sin efectos adversos, destacando el protocolo patentado para mejorar la hidratación celular de manera natural.

3. Hidratación Celular y Asimilación de Nutrientes

Los **minerales biodisponibles** permiten que las células se mantengan bien hidratadas, lo que mejora la capacidad de la célula para asimilar los nutrientes esenciales para la síntesis de energía y el rendimiento deportivo. Este aspecto es clave en la mejora del rendimiento de atletas de resistencia.



4. Mejora del Rendimiento Deportivo

Subrayar cómo el producto CORE, gracias a sus minerales biodisponibles, mejora la capacidad del deportista para mantener altos niveles de energía durante los entrenamientos y competiciones. La correcta hidratación celular asegura que el cuerpo pueda rendir de manera más eficiente en actividades prolongadas.

5. Recuperación Rápida y Eficiente

Resaltar que, además de mejorar el rendimiento, los minerales biodisponibles del producto facilitan una recuperación más rápida. Los atletas podrán volver a entrenar y competir en menos tiempo, gracias a la óptima asimilación de nutrientes esenciales para la regeneración muscular.

6. Salud y Bienestar a Largo Plazo

El enfoque natural del producto, basado en minerales biodisponibles, contribuye a la salud general del deportista. A largo plazo, el uso de este suplemento no solo optimiza el rendimiento inmediato, sino que también respalda el bienestar y la recuperación sin aditivos artificiales.

7. Evidencia Científica y Confianza

Los estudios demuestran cómo los minerales biodisponibles de Quinton Sport mejoran la hidratación celular y la asimilación de nutrientes. Esto ayuda a generar confianza tanto en los deportistas amateurs como en los de élite.

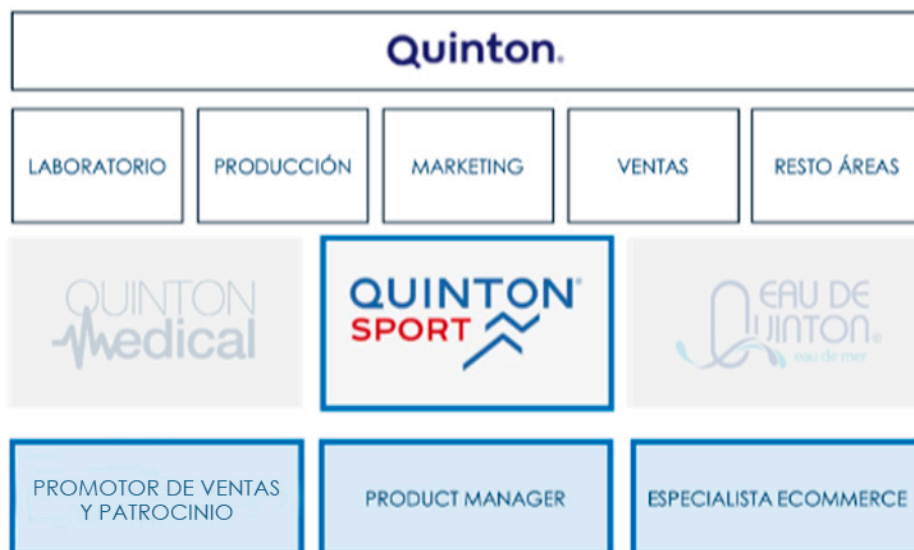
8. Sostenibilidad y Respeto al Medio Ambiente

El producto no solo es beneficioso para los atletas, sino que sigue prácticas sostenibles en su producción y en el packaging. Esto atrae a un público que valora el impacto medioambiental de los productos que consumen, alineándose con las tendencias actuales hacia un consumo responsable.

Este punto actualizado ahora incluye los minerales biodisponibles como parte fundamental del producto, destacando su papel en la hidratación celular y la asimilación de nutrientes para mejorar el rendimiento y la recuperación de los atletas.



10. RECURSOS



PERFILES CLAVE PARA EL NUEVO MODELO DE NEGOCIO

En los primeros años del nuevo modelo planteado por Quinton Sport, el desarrollo de negocio será responsabilidad del equipo directivo de Quinton Labs, hasta que se logre alcanzar una facturación que permita sostener un puesto dedicado específicamente a esta función. Durante esta fase inicial, el equipo directivo será clave en la apertura de nuevos canales de distribución y mercados, asegurando el crecimiento y la consolidación de la marca en el sector de la suplementación deportiva.

Sin embargo, aunque el desarrollo de negocio recaiga en la dirección al principio, existen tres perfiles que son necesarios desde el primer momento para asegurar el éxito del nuevo modelo:



1. PRODUCT MANAGER:

Necesidad desde el inicio:

El mercado de la suplementación deportiva está en constante evolución, y un Product Manager es clave para garantizar que la marca responda a las nuevas tendencias y demandas. El Product Manager debe estar alineado con las tendencias emergentes en nutrición deportiva para acelerar el desarrollo y lanzamiento de productos innovadores.

Responsabilidades clave:

- Agilizar el desarrollo de nuevos productos, asegurando que estos cumplan con las necesidades del mercado.
- Consolidar relaciones con prescriptores como nutricionistas, entrenadores y médicos deportivos, quienes son vitales para la recomendación de los productos.
- Estar al tanto de las nuevas tendencias en el sector y adaptar el portafolio de productos de acuerdo con ellas.

2. ECOMMERCE MANAGER:

Necesidad desde el inicio:

Dado que el canal online será uno de los pilares de la estrategia de ventas, un Ecommerce Manager es esencial para gestionar la venta directa y la presencia en plataformas como Amazon, Sprinter y Decathlon. Contar con este perfil desde el principio asegura que la marca entre de forma estructurada y eficiente en el mercado digital.

Responsabilidades clave:

- Gestionar el ecommerce propio y la estrategia de ventas en marketplaces de terceros.
- Implementar y optimizar campañas de marketing digital (Google Ads, redes sociales, retargeting) para impulsar las ventas.
- Mejorar la experiencia de usuario en la tienda online, asegurando que las compras se realicen de forma fluida.
- Supervisar la logística y operaciones de ventas online, asegurando un proceso eficiente y una experiencia positiva para el cliente.



3. PROMOTOR DE VENTAS Y PATROCINIOS

Necesidad desde el inicio:

Para consolidar la presencia de Quinton Sport en el mercado, es esencial incorporar un Promotor de Ventas y Patrocinios. Este perfil será el responsable de establecer relaciones estratégicas con tiendas y profesionales del sector, así como de gestionar los patrocinios con equipos y atletas. El objetivo principal de esta posición es fomentar la visibilidad y prescripción de los productos, y asegurar la alineación con los aliados estratégicos.

Responsabilidades clave:

- Establecer relaciones con tiendas y profesionales del sector deportivo (nutricionistas, entrenadores y médicos deportivos) para dar a conocer los productos y promover su prescripción.
- Gestionar las relaciones de patrocinio con equipos deportivos y atletas, asegurando acuerdos de colaboración que impulsen la imagen de la marca.
- Planificar y ejecutar estrategias para posicionar la marca en eventos relevantes del sector.
- Identificar oportunidades de colaboración que incrementen la presencia y el reconocimiento de los productos en el mercado.

CONCLUSIÓN

El desarrollo de negocio será gestionado por la dirección de Quinton Labs en los primeros años, pero la incorporación de un Product Manager, un Ecommerce Manager y un Promotor de Ventas y Patrocinios desde el principio es imprescindible para asegurar el crecimiento del negocio. Estos tres perfiles garantizarán que Quinton Sport esté alineado con las tendencias del mercado y bien posicionado en los diferentes canales.

Este puesto ayuda a cerrar el círculo de la estrategia comercial, cubriendo la presencia tanto en canales digitales como en el terreno, junto con la consolidación de relaciones clave en el mercado deportivo.





El **desarrollo de negocio** será gestionado por la **dirección de Quinton Labs** en los primeros años, la incorporación de un **Product Manager** y un **Ecommerce Manager** desde el principio es imprescindible para asegurar el crecimiento del negocio. Estos dos perfiles garantizarán que Quinton Sport esté alineado con las tendencias del mercado,

PRESUPUESTO:

El siguiente plan de inversión se enfoca en cuatro categorías estratégicas clave para aumentar la visibilidad y presencia de Quinton Sport en el mercado. Se ha asignado un presupuesto total de 74.000 euros distribuidos en eventos, marketing digital, patrocinios y marketplaces. Cada categoría tiene un objetivo específico para mejorar el posicionamiento de la marca y aumentar las ventas, tanto a nivel presencial como online, conectando con corredores y deportistas de élite. A continuación, se detallan los objetivos y las asignaciones presupuestarias correspondientes para cada área de acción, con productos innovadores y una sólida presencia en canales de venta online,

Categoría	Objetivo	Presupuesto (€)
Eventos	Ganar visibilidad y conectar directamente con corredores en eventos clave, participando en ferias y expos para promocionar productos de suplementación deportiva.	15000
Marketing Digital	Incrementar las ventas online y visibilidad de la marca mediante campañas digitales en plataformas como Google Ads y redes sociales, además de estrategias de email marketing y SEO.	30000
Patrocinios	Incrementar la credibilidad de la marca patrocinando equipos y deportistas reconocidos que puedan actuar como embajadores de Quinton Sport, mejorando la percepción de la marca en el sector.	9000
Marketplaces	Facilitar el acceso a los productos a través de plataformas de gran visibilidad como Amazon, Sprinter y Decathlon, lo que permitirá llegar a nuevos deportistas que buscan soluciones de rendimiento y recuperación.	20000
Total		74000



El crecimiento proyectado de las **ventas** en **euros** y unidades a nivel **nacional, internacional** son los siguientes:

Nacional: Las ventas en euros pasan de **126.000** en 2023 a **610.283** en 2027, mientras que las unidades aumentan de **18.125** a **49.241**.

Internacional: Las ventas en euros crecen de **76.000** en 2023 a **392.430** en 2027, y las unidades de **12.667** a **49.252**.

Total: Sumando ambos mercados, las ventas totales en euros pasan de **202.000** en 2023 a **1.002.714** en 2027, y las unidades de **30.792** a **98.493**.

En resumen, se proyecta un crecimiento constante tanto en ingresos como en unidades vendidas a nivel nacional e internacional.



11. CONCLUSIÓN

Quinton Sport tiene la oportunidad de afianzarse en el mercado del trail running y ultra trail, un deporte en auge donde la suplementación deportiva juega un papel crucial. Establecer colaboraciones con medios especializados, patrocinar deportistas clave, y estar presente en los eventos clave del trail running en España permitirá a Quinton Sport consolidarse como una marca de referencia en este sector. A través de estrategias de patrocinio, presencia en expos y ferias, marketing digital, y alianzas con profesionales de la nutrición, podremos no solo aumentar nuestra visibilidad, sino también ganar la confianza de los atletas que buscan optimizar su rendimiento y recuperación.

Además, la expansión a plataformas de venta online y tiendas físicas aumentará la accesibilidad de nuestros productos, asegurando que los atletas, tanto profesionales como aficionados, puedan beneficiarse de nuestra gama de suplementos deportivos de alta calidad.



En resumen, este plan de marketing integral posicionará a Quinton Sport como una marca indispensable en el mundo del trail running y los deportes de resistencia, aprovechando el crecimiento del deporte y nuestra creciente credibilidad en el sector.

