

## CIRCUITO DEL MOTOR Y PROMOCIÓN DEPORTIVA, S.A.

### OBJETIVOS

#### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

##### 1. Diseño de eventos de gestión propia

Creación de eventos diseñados, gestionados y promocionados integralmente por el Circuit. Esto genera una importante reducción de costes, cubrimos mejor la demanda de los aficionados y evitamos la estacionalidad de los eventos.

##### 2. Incrementar el número de asistentes a los eventos

Ante la situación de los últimos años la reducción de aficionados se ha visto afectada. Un objetivo primordial es la búsqueda de nuevos aficionados así como fidelizar los habituales.

##### 3. Gestión comercial a nivel corporativo

Importante y necesaria gestión en la búsqueda de patrocinadores, en la exposición de productos demandados o de nueva generación que motiven la inversión de terceras empresas en el Circuit. Así como, la inversión en especies en aquellos casos de interés bilateral.

##### 4. Optimización en los recursos propios: comunicación-publicidad-instalaciones

El Circuit dispone de grandes espacios lo que le posibilita para la incorporación de de nuevos soportes publicitarios. Así como nuevos elementos que ayuden a comunicar a los patrocinadores hacia los destinatarios objeto.

##### 5. Potenciar el desarrollo económico del área geográfica de influencia al circuito

El Circuit a través de su volumen de negocio principalmente a través de los alquileres de instalación y de los eventos busca influir activamente en toda la Comunitat.

#### OBJETIVO Y ACCIONES A DESARROLLAR DURANTE EL 2014

##### 1. Diseño de eventos de gestión propia

1.1. Dos finalidades busca este objetivo: reducción de costes en cuanto a la reducción de cánones y gastos en eventos de segundo nivel. Y evitar que durante largos meses el Circuit no disponga de eventos al público.

1.1.1. Maximum Parade: evento que concentrará actividades relacionadas con deportes extremos y conciertos de música.

1.1.2. Classic&Legens: evento que concentrará a todas las asociaciones de automovilismos y motociclismo de carácter clásico de la Comunitat Valenciana inicialmente.

##### 2. Incrementar el número de asistentes a los eventos

2.1. Pretendemos invertir la situación de los últimos cuatros años donde los principales eventos han visto una reducción de aficionados.

2.1.1. Descuentos: una política constante de descuentos planificada y con hitos claves

2.1.2. Acciones cruzadas: alianzas con terceros que puedan dar valorar a los productos y que el aficionado sienta el ahorro y el beneficio inmediato.

2.1.3. Colectivos: ofertas directas a empresas con un elevado número de empleados y/o proveedores que nos garantice con una negociación el accesos a miles de clientes potenciales.

2.1.4. Redes sociales: acciones promocionales directas que provoquen consumo y/o al menos la captación de datos para la promoción puntual de los eventos y/o productos del Circuit.

##### 3. Gestión comercial a nivel corporativo

3.1. La finalidad es la búsqueda de atípicos y de recurso económicos externos. Y todo a través de:

3.1.1. Productos: diseñados para que las empresas contraten los mismos para incentivar a sus clientes, proveedores, empleados, etc.

3.1.2. Catálogo: herramientas para mostrar las potencialidades y posibilidades del Circuit. Para una correcta interpretación del retorno de inversión.

##### 4. Optimización en los recursos propios: comunicación-publicidad-instalaciones

4.1. Pretendemos buscar nuevas zonas y nuevos elementos de comunicación que maximicen su impacto.

4.1.1. Soportes: elementos más llamativos hacia los destinatarios.

4.1.2. Redes sociales: las redes como herramienta para la captación de bases de datos.

4.1.3. Web oficial: con nuevos elemento de comunicación y como principal escaparate de la sociedad.

##### 5. Potenciar el desarrollo económico del área geográfica de influencia al circuito

5.1. Una finalidad muy definida en cuanto a la ayuda que el Circuit a través de la captación de negocio puede exportar al área de influencia.

5.1.1. hostelería: nuestros clientes precisan de hoteles y restauración tras su jornada laboral. El Circuit fomenta y facilita estas relaciones.

5.1.2. Proveedores: nuestros clientes precisan de servicios de diferentes sectores. El Circuit fomenta y facilita estas relaciones.