



**commercial events**

• **Marketing Deportivo**

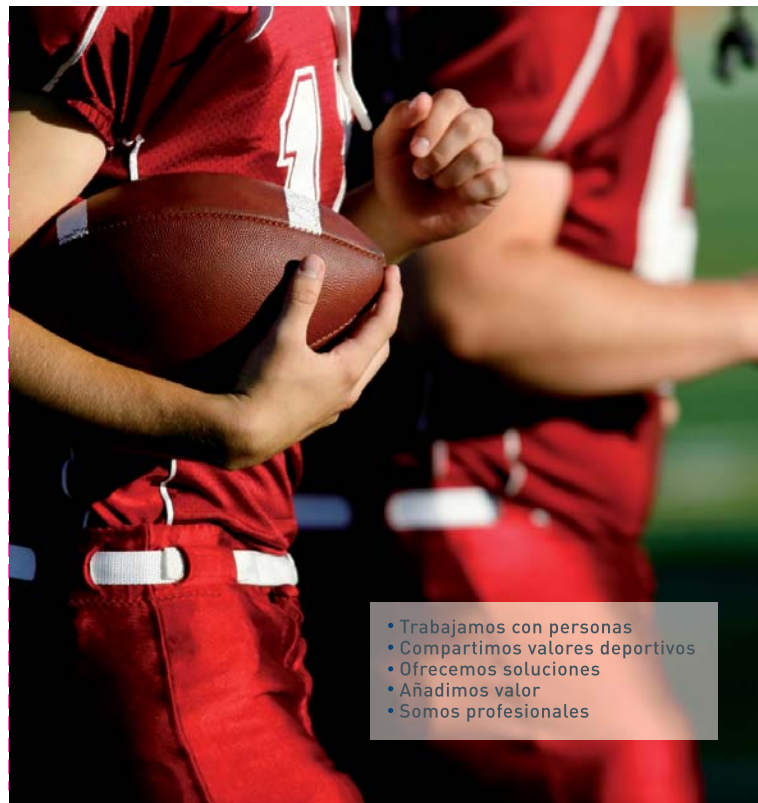
Ofrecemos el Marketing Deportivo como el proceso de gestión que garantice el éxito deportivo en lo social y económico de los deportistas y de las entidades deportivas.

• **Consultoría Financiera**

Ofrecemos soluciones financieras, planificamos proyectos y acompañamos a nuestros clientes en las distintas situaciones económicas que afectan al deportista y a las entidades deportivas.

• **Marketing Generalista**

El acuerdo con nuestro Partner Crespo Gomar, SL nos permite ofrecer a todo tipo de empresas, servicios de marketing y publicidad con una de las empresas punteras a nivel nacional a precios muy competitivos.



- Trabajamos con personas
- Compartimos valores deportivos
- Ofrecemos soluciones
- Añadimos valor
- Somos profesionales

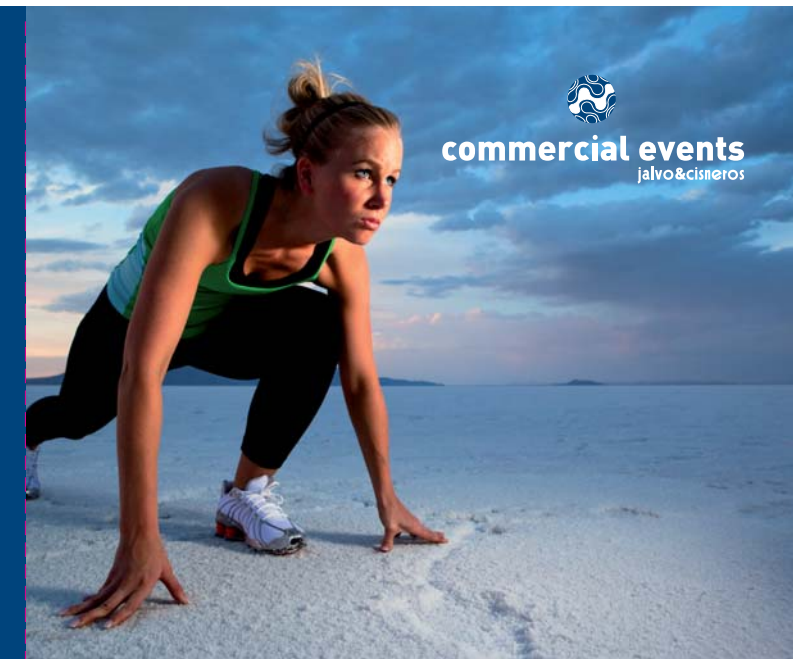


**commercial events**  
jalvo&cisneros

c/Cuba, 55 1-1 | (+34) 961 145 177 | 46006 Valencia España  
kiko@commercialevents.es | www.commercialevents.es



**commercial events**  
jalvo&cisneros



**Nuestro deporte, tu mejor meta**

#### MISIÓN

- **Commercial events** es una empresa multidisciplinar especializada en el marketing y las finanzas, especializada en dar beneficios y soluciones a los deportistas y a las entidades deportivas.
- Nuestro proyecto está basado en una **cultura de empresa joven**, dinámica y en constante evolución para adaptarnos a las necesidades de nuestro cliente lo que nos permite establecer un fuerte compromiso de profesionalidad.

#### VISIÓN

- Equipo profesional y multidisciplinar.
- Aportamos valor a cada actuación, resolvemos problemas, proporcionamos soluciones y ofrecemos ventajas y beneficios. **No es el cómo sino el qué.**
- Somos vistos como un partner sólido para nuestras alianzas.

#### VALORES

- Ponemos al cliente en el centro de nuestra actuación.
- **Cada cliente una atención.** Adaptación y especialización diferenciada según las necesidades.
- Servicio ético y confidencial.
- Compartimos los valores del deporte: esfuerzo, sacrificio, profesionalidad, compañerismo, fair play, constancia, ética personal y profesional, afán de mejora y respeto.



#### CONCEPTOS SABER

- Reconocer los elementos esenciales del cliente.
- Entender las peculiaridades de la dirección y gestión de las organizaciones.

#### PROCEDIMIENTOS SABER HACER

- Concienciarse de la necesaria profesionalización en las intervenciones que están incluidas en el proceso de gestión del servicio a realizar: análisis, diagnóstico, planificación, ejecución y evaluación.

#### ACTITUDES SABER ESTAR

- Demostrar una adecuada actitud como premisa a los requerimientos y necesidades de nuestro cliente.
- Utilizar la inteligencia emocional para conseguir los objetivos planteados.
- Sensibilizarse de la importancia de los valores personales y su interacción con la organización, con el trato personal, y con las técnicas de nuestro servicio.

#### COMUNICACIÓN HACER SABER

- Superar las barreras de la comunicación.
- Comunicar: hacer saber lo que se hace.

#### Marketing y Publicidad by Crespo Gomar,SL.

##### Marketing Deportivo

- Imagen y Marca.
- Organización de Eventos.
- Patrocinios.
- Creación y consultoría de estrategias de marketing deportivo.

##### Finanzas

- Gestión de Patrimonios.
- Búsqueda de financiación para proyectos.
- Planificación financiera de entidades deportivas.
- Búsqueda de sponsors y patrocinadores.
- Planificación post-profesional del deportista.

