



DEPORTES LUBRIO

Proyecto tienda de deportes Startinnova

1. Segmentación de mercado

Nota: La segmentación de mercado tiene dos puntos de vistas la individual y la colectiva.

Objetivo: Hacer que la tienda tenga una buena repercusión a la hora de ser conocida.

1.1 Vista Colectiva

1.2 Vista Individual

1.1. Vista colectiva.

Tenemos pensado hacer unas ofertas para colegios y para institutos, para que todos los alumnos puedan obtener un material más asequible tanto para comienzo de curso como para que en la temporada de invierno puedan tener un material más termico.

También hablaremos con clubes deportivos y gimnasios locales, para llegar a un acuerdo y ser afiliados, y así hacerles descuento a sus socios.

Internet:

Listado de clubes deportivos en Asturias.

Fútbol: <http://www.asturfutbol.es/clubes>

Baloncesto: <http://www.fbpa.es/clubes.asp#clubes>

Ciclismo: <http://www.ciclismoasturiano.com/cgi-sys/defaultwebpage.cgi>

Listado de Colegios e IES que hay en Asturias.

<https://www.mundoenred.com/es/centros/listado/espana/p-asturias>

Listados de los gimnasios de Oviedo.

<http://www.gimnasios.name/asturias>

1.2. Vista Individual

DEPORTES LUBRIO

- **Edad:** No tenemos unas edades fijas para la venta de nuestro producto, ya que toda aquella persona que quiera practicar los deportes ofrecidos en nuestra tienda, no tenga ningún problema para ello.
- **Género:** No hacemos diferenciación, tanto mujeres como hombres pueden venir a nuestra tienda, ya que consideramos que todos somos iguales.
- **Estilo de deporte:** Básicamente nos vamos a inculcar en nuestros deportes favoritos, para ir introduciéndonos en el mercado, estos deportes son: Fútbol, Snowboard, Ciclismo (de carretera y de montaña) y Baloncesto.
- **Talla:** Intentaremos diferenciarnos de otras tiendas consiguiendo unas tallas especiales, ya sea para personas de gran tallaje, personas con una altura mayor o una altura menor de lo habitual.
- **Personas discapacitadas:** Hemos considerado conseguir material deportivo para personas discapacitadas que no suelen tener oferta de ropa en este tipo de tiendas, y así diferenciar un poco más nuestra tienda del resto, y poder hacernos un hueco mayor en el mercado.

En definitiva, nuestra tienda sin dejar de atender al público general o habitual de estas tiendas; busca abrirse un hueco en el mercado de determinados segmentos que son olvidados por estas tiendas en la actualidad.