



SEGMENTACION DE MERCADO

Este producto va dirigido a un mercado masivo en el que un gran número de personas tienen problemas similares, en este caso personas que necesitan ayuda o un guía a la hora de entrenar, ya sea por falta de tiempo, experiencia, etc.

Por lo tanto, nuestro producto va a ir dirigido a:



- I. Un público objetivo al que le guste/haga deporte con regularidad que tengan un estilo de vida saludable.
- II. Un público al que no le guste hacer deporte, con malos hábitos, pero necesite realizar entrenamientos para la superación de pruebas (oposiciones), pruebas físicas, por recomendación médica, enfermedades cardiovasculares, etc.
- III. Un público con unas características muy diversas y muy amplias, es decir: pueden ser desde personas jóvenes que van al gimnasio a socializar, a realizar ejercicio aeróbico y pesas, a jubilados que tienen que ir por recomendación médica, hay un gran margen dentro del público que puede utilizar la app.
- IV. Un público con no mucho poder adquisitivo o que tengan muchos ingresos, dado que el precio de la app no es muy elevado, es un único pago y solo requiere tener un móvil de gama media, media-baja.