

“Salud y frescor para nuestros pies”

AEROZAP



2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

Como nuestro producto busca combatir y, si es posible, erradicar el mal olor de pies pasando a tener un aroma agradable, va dirigido a todas aquellas personas que sufran podobromhidrosis por diferentes motivos:

- Mala alimentación.
- Trastornos metabólicos.
- Infecciones por hongos.
- Ingesta de determinados medicamentos.
- Uso de calzado elaborado con materiales sintéticos.
- Calor veraniego.
- Práctica deportiva.



[Mercado](#)

Todas estas causas expuestas engloban a personas de todas las edades por lo que el tramo de edad de nuestros clientes potenciales se extiende desde preadolescentes hasta personas jubiladas.

Nuestro mercado será masivo pero tendremos en cuenta que las campañas publicitarias que lancemos variarán en función del tipo de público al que nos dirijamos en cada momento.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestros clientes estarán preocupados por el mal olor que produce la sudoración de sus pies y por ellos sus características principales serán:

- Padres con hijos próximos a la adolescencia o ya en ella, conscientes del problema de olor que éstos tienen y que, además de lo desagradable que resulta cuando se descalzan en casa, les preocupan los complejos que pueden aparecer en sus hijos.
- Deportistas de todas las ramas, preocupados por su salud, que desean cuidarse por encima de todo y quieren combatir el mal olor surgido durante y después de su práctica deportiva.
- Personas de todas las edades que durante todo el año, y en particular en verano, desean combatir la sudoración de sus pies intentando evitarla y cambiarla por un olor agradable.

