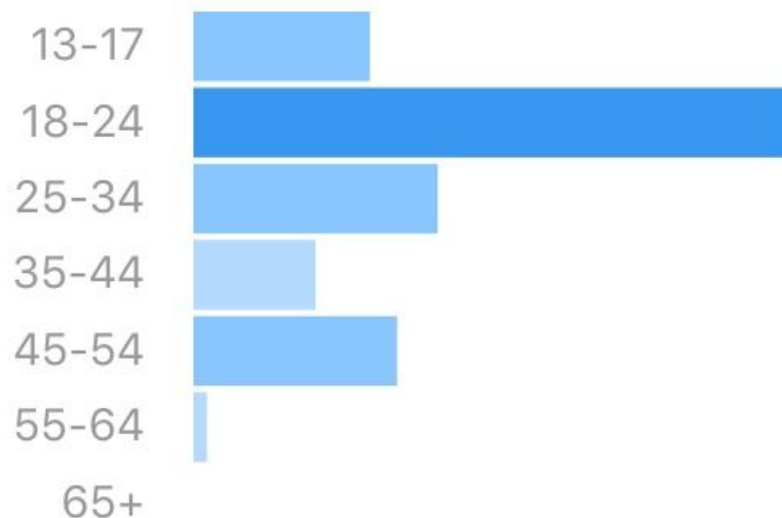


SEGMENTACIÓN DE MERCADO

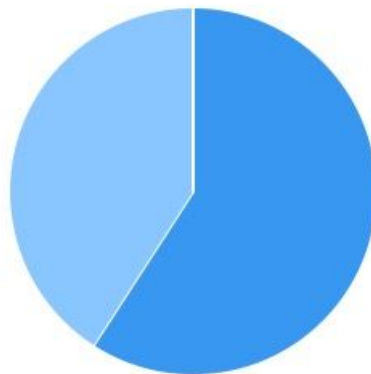
Krtonwave está enfocado a un nicho de mercado muy concreto, los aficionados al surf. Tras crear nuestra cuenta de instagram (@krtonwave_oficial), nos dimos cuenta de que nuestro cliente objetivo corresponde, principalmente, a las personas jóvenes de entre 18 y 24 años, con poco poder adquisitivo, de ambos sexos (y también a todas aquellas personas a las que les guste disponer de tablas de surf personalizadas o que estén comprometidas con el medioambiente)

Intervalo de edad ⓘ

Todos Hombres Mujeres



Sexo (i)



41%
Mujeres

59%
Hombres

Seguidores (i)

Horas Días

< Domingos >



Imágenes de las estadísticas de nuestra cuenta de Instagram.

Por este motivo, desarrollamos un modelo de negocio en el que el cliente pudiese disfrutar de las tablas a un precio reducido.

Dependiendo de su capacidad adquisitiva, el cliente puede alquilar las tablas (a un precio muy bajo), montarlas él mismo, obteniendo un pequeño descuento, o directamente comprarlas a un precio que es inferior al de casi cualquier otra tabla del mercado (las tablas Krtonwave más sencillas no superan los 200 euros, mientras que las tablas convencionales están valoradas en unos 400 euros o incluso más).

Además como disponemos de una gran variedad de modelos de tablas, cualquier tipo de *surfer*, ya sea principiante o avanzado, puede comprar, alquilar o montar la que más se adapte a su nivel, pudiendo así ofrecer nuestros productos a toda aquella persona que esté interesada en el surf, independientemente de su nivel o de su capacidad adquisitiva, es decir, **abarcando el nicho completo.**