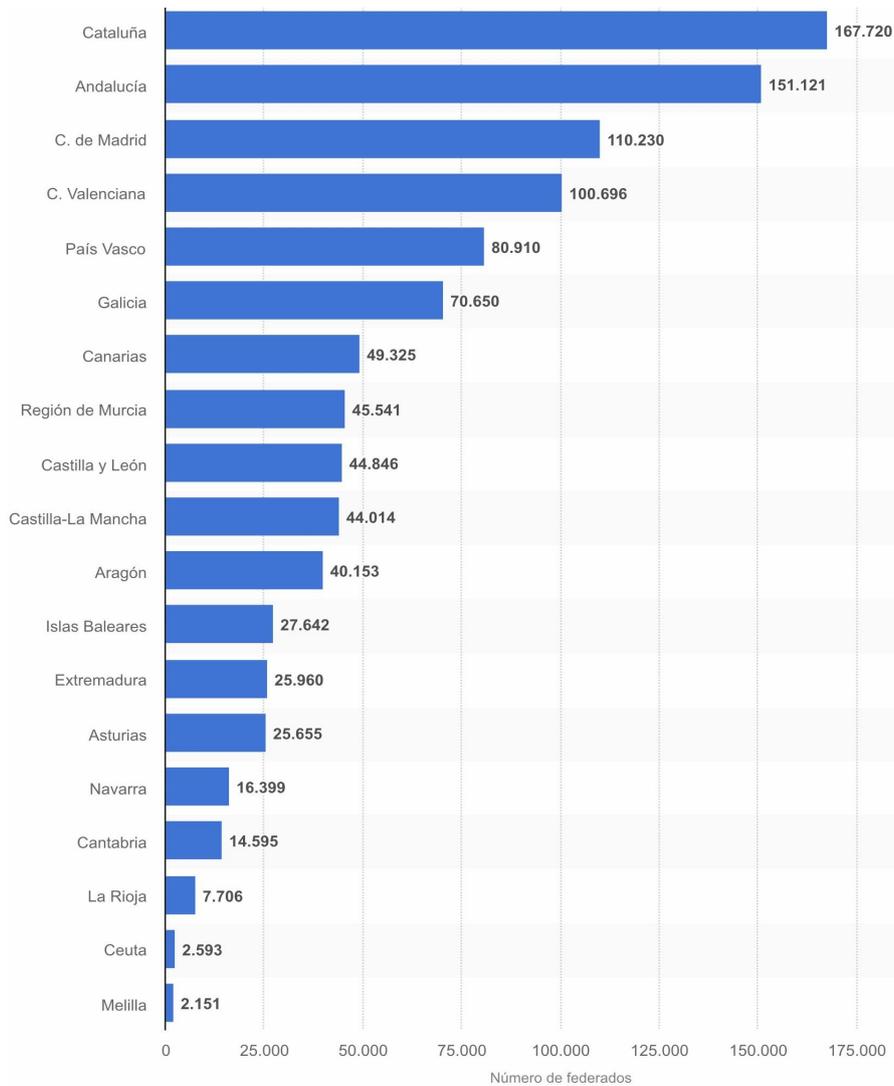


Cientes

- Nuestro producto está pensado para jóvenes jugadores/as de fútbol base de Castilla y León que jueguen al fútbol. La edad de los niños/as comprenderá entre 5 y 19 años, pero sobre todo personas jóvenes que estén en su etapa de iniciación al fútbol.
- En la tabla podemos apreciar que en Castilla y León bastante gente práctica fútbol federado por lo que creemos que nuestro negocio podría tener éxito entre los más pequeños.
- En cuanto a estos jóvenes, se caracterizan por su pasión por el deporte en general y el fútbol en particular, lo que quieren son botas de sus jugadores favoritos pero que a la vez les proporcionan una comodidad inigualable y diferentes opciones de utilización de las botas. Además pretendemos innovar con nuestras botas y crear unas botas de fútbol que puedan proporcionar a los niños/as la opción de tener unas botas que tengan unos tacos que se puedan sacar o meter dependiendo de donde las quieras utilizar. Por eso si quieren jugar al fútbol podrán sacar los tacos mientras que si quieren usarlas para correr o vestir pueden meter los tacos.



Segmentación de clientes

- Estimamos que nuestro producto será consumido por personas de entre 5-19 años que jueguen al fútbol. Para saber el número de niños que juegan al fútbol con regularidad hemos buscado el número de jóvenes federados en la FCYLF (Federación CyL de Fútbol).
- En nuestra comunidad hay un total de en torno a 50.000 niños federados. La media de consumo de botas en fútbol base es de un gasto de 1,5 botas cada año. Con esto estimamos que se comprarán 75.000 pares de botas al año.
- En nuestro primer año y por ser la novedad creemos que vamos a vender un 5% del total de la demanda en nuestra comunidad. Por lo que venderemos un total de **3.750 botas al año (313 botas al mes)**

Recursos claves

- Como somos una empresa esencialmente industrial, nuestros principales recursos claves para que nuestro producto adquiera su valor serían los recursos industriales: maquinaria, trabajadores y el local donde realizamos nuestro producto.
- También otro recurso clave es la red de distribución que tenemos para hacer llegar nuestro producto a las tiendas físicas. El canal de distribución es esencial para empresas proveedoras como las nuestras, no tenemos una relación directa con nuestros clientes pero debemos cuidar mucho la relación con nuestros distribuidores.
- Otro de los recursos claves de nuestra empresa es la página web, en la que nuestros clientes pueden realizar pedidos e informarse sobre nuestro producto y nuestra empresa. En la actualidad las páginas webs son recursos claves para todas las empresas, sobre todo para las empresas pequeñas como la nuestra.