

SEGMENTO DE MERCADO

1. EXPRESS SUPPORT

Nuestra propuesta de valor abarca un mercado de clientes deportistas de cualquier sexo, de edad comprendida entre 16 y 99 años, de cualquier país, pero **que utilicen máquinas deportivas que no posean un soporte para dejar una botella de agua u otros objetos como un móvil, ordenador, libro...**

Nuestro mercado está principalmente enfocado a un consumidor fitness, que compra online, pero también se venderán en tiendas físicas deportivas, incluso en aquellas superficies no deportivas que dispongan de una zona de productos fitness.

Nuestros clientes más importantes serán aquellos que tengan máquinas deportivas sin superficie de soporte alguno, que quieran un accesorio práctico, ligero, económico y además ecológico; y que quieran un producto económico.

Nuestros clientes tendrán la ventaja de aprovechar más su tiempo gracias a que podrán duplicar actividades en el mismo lugar y así distribuir mejor sus tareas, consiguiendo simultaneidad.

Nuestros primeros clientes serán los dueños de esas máquinas estáticas que necesiten nuestro accesorio para cubrir su necesidad de multitarea.

También podrían ser clientes gimnasios y superficies deportivas con la misma necesidad de superficie de apoyo en las máquinas deportivas con las que funcionan.

2. EXPRESS SUPPORT PRO

Esta propuesta de valor abarca un mercado de clientes de 16 a 99 años, de cualquier sexo, y de cualquier país pero **que utilicen máquinas deportivas que no posean un soporte para dejar una botella de agua u otros objetos como un móvil, ordenador, libro...**

Nuestro mercado está principalmente enfocado a un consumidor enfocado a un consumidor fitness que compra online, pero también se venderán en tiendas físicas deportivas, incluso en aquellas superficies no deportivas que dispongan de una zona de productos fitness.

Un cliente con solvencia económica, dado que este producto pro será más completo, lo que encarece el producto.

Nuestros clientes más importantes serán aquellos que tengan máquinas deportivas sin soporte alguno, que quieran un accesorio práctico, ligero, económico y además ecológico; y que quieran un producto económico.

Nuestros clientes tendrán la ventaja de aprovechar más su tiempo gracias a que podrán duplicar actividades en el mismo lugar y así distribuir mejor sus tareas, consiguiendo simultaneidad.

Nuestros primeros clientes serán los dueños de esas máquinas estáticas que necesiten nuestro accesorio para cubrir su necesidad de multitarea, y entre ellos Merche, ya que la idea surgió debido a una necesidad en su máquina deportiva.