



EXTREME

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestras creaciones irán dirigidas principalmente a gente joven, para ambos géneros que les guste entrenar y no parar quietos.

La idea es centrarnos al principio principalmente en clientes interesados en deportes de contacto y el fitness para después ampliar la clientela.

León es una ciudad pequeña pero no siempre se tiende a llevar las mismas marcas, especialmente la gente joven pero en nuestra opinión es más importante la calidad que la fama, por lo que aunque ya haya grandes marcas que dominan el mercado, la nuestra ofrecerá los mismos servicios pero a un coste menor, aparte de añadir la opción de la personalización de ciertos productos.

El mercado deportivo está segmentado de forma, en la que podemos decir, que el aficionado al fútbol en España suele ser de sexo masculino y joven, las artes marciales son más demandadas por hombres entre adolescentes y adultos, el yoga o pilates es más demandada por mujeres adultas, el ciclismo está más igualado el porcentaje pero el tanto por ciento demandado por los hombres es algo superior, y en ambos sexos suelen ser adultos, el senderismo, escalada etc... la demanda es casi igual entre hombre y mujeres normalmente jóvenes, el gimnasio está más demandado por hombres entre los 16 años y la edad adulta pero el número de mujeres adultas es bastante significativo en este porcentaje. Los deportes en los que se necesite bañador o neopreno el porcentaje entre hombres y mujeres es de 50%-50%.

Ofreceremos todas las facilidades posibles a todas las personas trabajadoras que tengan el mismo horario que nosotras, ya sea por vía telefónica, de correo, donde podrán explicarnos qué es lo que buscan, para qué ocasiones, cuándo lo necesitan etc... y todos los datos necesarios para realizarlos nosotros o las personas dedicadas a ello los diseños en caso de que no sepan cómo deben empezar o que carezcan de tiempo para personalizar el diseño o elegirlo, facilitando un formulario en el que nosotros podemos elegir en función de las respuestas el modelo que mejor le venga.

Muchos de nuestros productos serán de precio económicos, accesible para todos o casi todos los niveles de ingreso, somos conscientes de la crisis por la que estamos pasando en estos momentos en el país y nos parecería abusivo tener unos precios excesivamente altos.