

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestro público objetivo está enfocado a un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades similares. Estos tienen diversas características como, por ejemplo; gente que quiere ver su rendimiento físico mientras realiza deporte, gente que quiere ver el progreso de su rehabilitación tras una lesión, gente con hábitos saludables etc.



La finalidad de este proyecto es hacer llegar los chalecos a personas a partir de 10 años. Queremos empezar en un mercado más pequeño que es el mercado español, de esta manera, veremos como penetra nuestro producto en el mercado y más adelante, expandirnos a otros países mediante la experiencia ganada vendiendo los chalecos en el mercado español.

Cuando este producto sea lanzado, el idioma predeterminado de la aplicación será el castellano y más tarde se añadirán nuevos idiomas como, por ejemplo; inglés, chino, italiano, alemán, etc.

El tipo de mercado al que aspiramos es un mercado masivo ya que buscamos que sea accesible para todo tipo de clientes independientemente de su edad, con necesidades similares, que son querer mejorar el rendimiento deportivo y tener hábitos más saludables.

Lo que queremos conseguir con este producto, es hacer que el deporte sea una rutina que se lleve a cabo en distintos ámbitos por gente de todo el mundo y de

Comentado [Ui1]: ¿Cuáles son estas necesidades?
Comentar ...

distinta edad; ya que, debido a las circunstancias producidas por el COVID-19, se ha reducido el deporte realizado por las personas.

Finalmente, nuestro propósito es hacer que nadie se sienta excluido por sus limitaciones físicas, y que haya un sentimiento de inclusividad hacia todas las personas; en las clases, en los deportes etc...