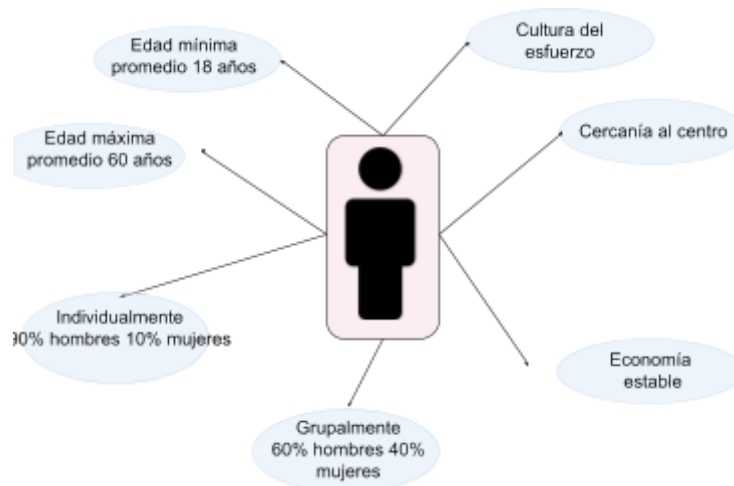


Segmentación de mercado

A continuación, analizar la segmentación de mercado, es decir, nuestra clientela, los intereses que tienen, la edad promedio... todo aquello que plasme el perfil al que nos estamos enfrentando.



En la anterior imagen, podemos observar los diferentes ítems y las características que tiene nuestro cliente.

1. Debido al gran esfuerzo que implica nuestro servicio principal, el entrenamiento personal, la **edad media mínima** de nuestros clientes oscila entorno a los **18 años**, ya que en edades más tempranas un exceso de peso puede causar lesiones, sobrecarga muscular y atrofiamiento muscular y esquelético, en lugar de potenciarlos.

Además, es estas edades, se recomienda según diversos especialistas como Tyrone Flores, médico deportólogo, hacer otras actividades lúdicas como correr, nadar o deportes generales que impliquen un esfuerzo físico menor, por eso mismo, nuestro propio gimnasio recomienda a los usuarios que la edad para realizar nuestros servicios sea superior a 17 años, siempre buscando su salud.

Por último, puesto que el **precio** de nuestros servicios es **elevado**, la gran mayoría de nuestros clientes superan la mayoría de edad, ya que es una edad donde el cliente es capaz de costearse los servicios.

2. Por otra parte, nuestros clientes como **máximo** suelen tener **60 años**, ya que normalmente a partir de esta edad suelen necesitar otros servicios que nosotros no

