



Segmentación de mercado

En este apartado realizaremos un **estudio** de todas las **personas** que hacen **deporte** en España, país en el que pretendemos vender, y calcularemos, posteriormente, el **porcentaje y cantidad de clientes estimados** a partir de dichos datos.

Número de clientes potenciales:

Información adquirida del padrón municipal, la EPA y otros medios.

¿A quién consideraron inactivo y cuánto ejercicio deberíamos hacer?

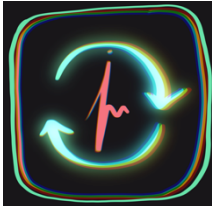
Los investigadores clasificaron como inactivos a los adultos entre 19 y 64 años que hacen menos de 150 minutos de ejercicio moderado a la semana -o 75 minutos de gran intensidad.

Guía de actividad física

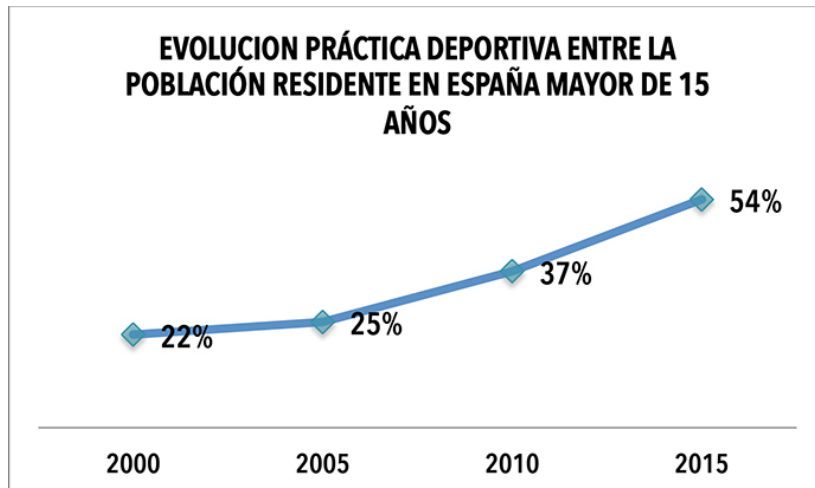


Fuente: Public Health England

Además, el servicio de salud pública de Reino Unido (NHS por sus siglas en inglés), recomienda que las personas entre 19 y 65 años hagan ejercicios de fuerza o resistencia **al menos dos veces por semana**, para fortalecer todos los músculos.



Aquí podemos observar la comparación durante los años del **porcentaje** de personas que hace ejercicio (España):



Se ve claramente un **ascenso de población** involucrada en el **ejercicio físico**, llegando a más de la mitad de la población realizando algún tipo de actividad.

Diferencia por sexos:

- Hombres (51%)
- Mujeres (44,4%)

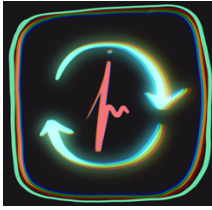
Las **personas** que manifiestan **realizar menos deporte** son las que se encuentran en la franja de **45-54 años**.

Teniendo en cuenta, además, la **situación laboral**, los **estudiantes** (48%) y los **jubilados** (42%) son dos de los grupos que realizan ejercicio con mayor frecuencia, seguidos de **trabajadores** a tiempo completo (39%), **empleados** a tiempo parcial (35%), **desempleados** (34%) y **personal** dedicado a trabajos del hogar (26%).

España es uno de los países más en forma y se sitúa en los primeros puestos en relación al porcentaje de población que hace ejercicio de manera frecuente.

Además, queremos destacar el salto de digitalización que se ha reflejado en varios ámbitos y sectores demográficos, sobre todo en el de los mayores de **65 años**. El Barómetro UDP marca la dimensión de la brecha: el **40,5%** de las personas mayores aseguran que nunca han accedido a **internet**.

Nuestro producto sería a nivel **nacional**, es decir, su servicio se realizaría en toda **España**.



Cálculo de los clientes:

Por lo tanto, teniendo en cuenta el número de habitantes españoles (46,56 millones en 2020), realizamos la operación de nuestro **estudio de clientes** con cifras. Al realizar aproximadamente el **48%** de los españoles deporte, nuestra clientela se posicionaría dentro de esa franja.

Sin embargo, teniendo en cuenta los **factores tecnológicos** actuales de nuestro producto, descontaríamos de esa cifra aquellas personas de edad avanzada que no manejan estos utensilios tecnológicos y que, por tanto, no se verían interesados en nuestro producto.

Información:

Los **datos proporcionados** acerca de los sectores y los porcentajes de ejercicio que es realizado en cada sector, vienen de la siguiente página:

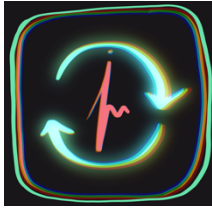
<https://es.statista.com/estadisticas/941103/frecuencia-con-la-que-se-hacia-ejercicio-fisico-por-edad-en-espana/>

El cruce de las variables práctica **deportiva** y **edad**, destaca que el mayor **porcentaje** de practicantes de actividad física o **deportiva** corresponde al intervalo de **edad** comprendido entre **65 y 70** años, un 33,3%, y que a partir de los 80 no realizan práctica **deportiva** (Tabla 8.) Tabla 8.

Sector seleccionado	Edad de los componentes del sector	Porcentaje de componentes del sector que realizan ejercicio deportivo
Juventudes	15 - 34	31,9%
Adultos	35 - 64	25,5 %
Jubilados	65 - 70	33,3 %

Desde esta página hemos hecho una **media** para hallar las franjas de edades que nos interesaban. De este modo, hemos escogido las edades vistas en la tabla para trabajar. Así, hemos **hallado** los siguientes datos:

Intervalo de edad	Cantidad población	% ejercicio	Cantidad de población que realiza ejercicio
15 - 34	10.068.040	31,9 %	3.211.704,76
34 - 64	21.871.162	25,5 %	5.467.790,50
65 - 70	2.957.133	33,3 %	984.725,289



Aproximación clientela = 1/300

Por lo que hemos **aproximado**, comparando con otras empresas similares y siendo conscientes de que somos una empresa totalmente nueva, que la **clientela** para el primer año será de **1 persona por cada 300**.

De ahí hemos hecho los siguientes cálculos y estimaciones para averiguar la clientela total en todos los sectores que hacen ejercicio y usan tecnologías del primer año y de ahí los años siguientes:

- 15 - 34: $3.211.704,76 * 1/300 = 10.705,68 \approx 10.705$
- 34 - 64: $5.467.790,50 * 1/300 = 18.225,96 \approx 18.226$
- 65 - 70: $984.725,289 * 1/300 = 3.282,41 \approx 3.282$

Haciendo la suma de los tres resultados obtenidos, hemos calculado que nuestra **clientela total del primer año sería de 32.213**.

Desde este punto, hemos ido estimando nuestra clientela a 5 años a partir de la **referencia** de Galván Sport, otra pyme similar a la nuestra creada en 1991 que lleva 32 años en vigor.

Clientela a 2 años:

Calculando una regla de 3 según datos de la empresa mencionada anteriormente.

Año 28 de la empresa	61,53% clientela
Año 2 de 5	x

$$x = 4,395\%$$

Por lo que, esto nos da como resultado que en el segundo año subiremos de clientes un **4,395%** respecto al primero.

$$32.213 \text{ (clientes 1er año)} * 4,395\% = 1415 \text{ clientes más}$$

Operando estas cifras hallamos que tendremos 1415 clientes más respecto al primer año, por lo que, aproximadamente, constaríamos de **33.628 clientes el segundo año**.

Así pues, hemos llegado a la conclusión de que el **quinto año**, el porcentaje de ascenso de clientela sería de un **10,98%**. Multiplicando este porcentaje (10,98) * 32.213

(Clientes del 1er año), obtendríamos una cantidad de **3.536 clientes nuevos** respecto al primer año. Esto haría un total de **35.749 clientes**.