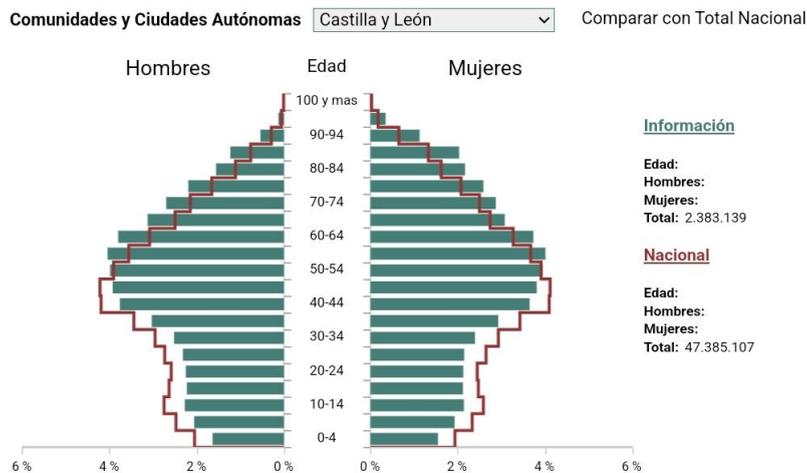


2. CLIENTES Y PROPUESTA DE VALOR

Para empezar, la idea de negocio está principalmente enfocada a un público joven y deportista. Esto no es excluyente de un amplio abanico de potenciales clientes que integra tanto a personal perteneciente a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado (policías, militares, guardia civil, etc) como gente en edad más adulta, amante del hobby. El estudio de mercado en León, nos ha revelado que sería un buen nicho para este negocio y que en cuestión de un par de años podría dar interesantes beneficios. Es así, ya que existen potenciales clientes a los que sería fácil acceder, que conocen el hecho de que la compra de este tipo de material necesita un determinado nivel de poder adquisitivo.

Un motivo de especial interés por el que se eligió León como ciudad donde desarrollar nuestra actividad, es gracias a que la competencia a nivel presencial es nula. Otro motivo, sería el factor de que es una zona que se encuentra situada entre una Academia y una base militar, principales potenciales clientes. En cambio, el gran inconveniente de la ciudad, sería la avanzada edad que presenta la población en términos generales y, más aún, comparada con la media nacional (como se puede ver en la imagen inferior, procedente del INE realizada en 2021). Esto no sería un impedimento, ya que existe la referencia de que hay otras empresas, de ámbito estatal, que tienen cuantiosos beneficios.



Un estudio realizado en 2009 sobre el perfil general del jugador de airsoft en España, nos muestra unos datos esperanzadores. Esto es así ya que, aunque el 89,20% de los encuestados eran hombres, la edad media que tienen los practicantes de este deporte se sitúa en un rango bastante joven, 32,43 años, y con un posible poder adquisitivo asequible para nuestro propósito debido a su situación laboral y familiar (más de la mitad de los participantes en la encuesta eran solteros).