

PROYECTO: ASESORÍA DEPORTIVA

Segmentación de mercado (clientes)

El cliente es lo que da sentido a nuestro proyecto, por lo que su identificación debe ser considerada como un factor clave.

Después de presentar nuestra propuesta de valor, hemos llegado a concluir que nuestro buyer persona se podría dibujar de la siguiente forma:

PLANTILLA BUYER PERSONA (indicar todas sus cualidades, características, etc...)

| | | |
|--|---|--|
|  Nombre Jose | Su trabajo se mide en función de En tiempo, y estado físico. | Dificultades principales El metabolismo del cuerpo, tanto como el bajo peso. |
| Puesto Cliente | Canal favorito de comunicación Las redes sociales. | Herramientas que necesita para trabajar Las instalaciones y los profesionales en el ambito físico y deportivo. |
| Edad 24 años | Su superior es El profesional que le ayuda llevar a cabo su entrenamiento, tanto como la dieta y la rutina. | Metas u objetivos Llegar a competir en Mister Olimpia. |