

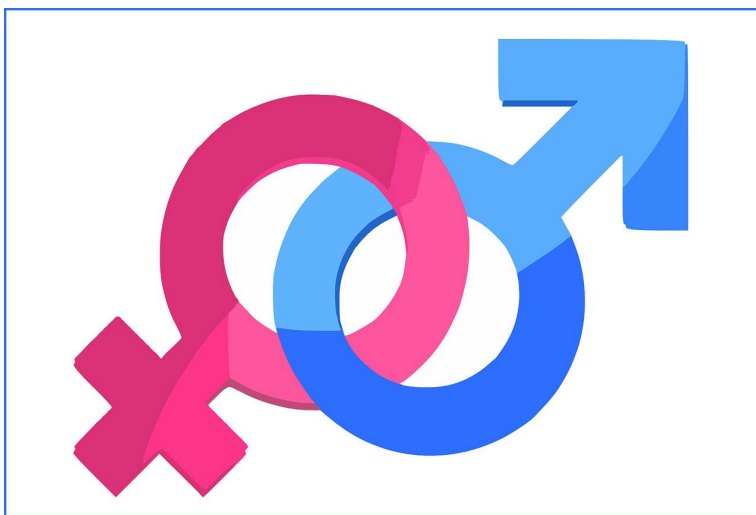
2. Merkatuaren segmentazioa

Gure aplikazioak, edozeinek erabili dezan diseinatuta dago hain zuzen ere, guk bilantzen deguna APP honekin, pertsonen egunerokoan kirol eta osasun pixkat bermatzea da. Guk, aplikazio hau, 18 urtetik gorakom guztiei eskaintzen diegu. Oraindik gazte bat den pertsonari, guraso edo aiton-amonei. Adin nagusikoak izan daitezzen gure bezeroak adostu dugu, jada (kasu askotan) diru-sarrerara finko bat eduki dezaketelako gure ordainezko bertsioa hartzeko eta horretazgain ere, etxeko txikien kasuan, eskolak kirol ariketak egitea askotan hauek bermatzen dutelako baita eskolaz kanpoko kirol edo elkarteetan (helduen kasuan ez dena hai erreza izaten aurkitzeko).



Hortazgain, bai gizonek baita emakumeek ere erabili dezaketen aplikazioa

baita, munduan helduen %27ak baino gehiagok ez baitu kirol fisikorik egiten bere egunerokoan. Gizonezkoen kasuan %23,4a eta emakumeen artean %31,1. Beraz, bi talde hauei bermatzea aplikazio honen bidez hori, ongi datorkigu, talde gehiago erabiliko dutelako gure APPa eguneroko bizitzan zehar.



1.mailako bezeroak (kirola egiteko APP erabiltzen dutenak) edukitzeazgain, 2. mailako bezeroak ere daude. Aplikazioan bertan emango diegulako dietista, entrenatzaile pertsonalei... aukera bertan beraien negozioak anunziatzeko eta horrela gure beraien negozioetara jende gehiago erakarri dezaten.



Beraz, osasunari eta kirolari lotutako negozioek onura aipagarria jasango dute, guk bezeroengan kirola egiteko beharra sortu ondoren, erabiltzaileek modu efizienteagoan alda dezaten beraien bizitza, horrelako negozioetara joango baitira aholku gehiagoren bila.

