

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nuestros clientes directos son los propietarios y responsables de gimnasios y centros deportivos municipales, privados y comunitarios nuevos o que vayan a ser remodelados, que deseen estar a la última y sean innovadores. Nuestros clientes deben tener conciencia ecológica así como vista de futuro ya que es una gran inversión que a la larga será más que rentable.

De este modo, se engloba también a los propios clientes del gimnasio, puesto que si son responsables con el medio ambiente y valoran el ahorro de energía, empatizarán con el proyecto. Esto puede repercutir directamente al precio de las cuotas de los propios clientes ya que contribuyen al abastecimiento de la energía del gimnasio y así se podrá hacer frente a los gastos del establecimiento con mayor facilidad.

Examinando el modelo de segmentación que tenemos, se trata de un mercado de nichos, ya que es un grupo reducido de empresas/clientes que poseen ciertas características y necesidades en común, y que todavía no tienen (o hay pocos) proveedores que les aporten el servicios que les ofreceremos para satisfacer sus necesidades.

