

STAYFIT

SEGMENTACION DE MERCADO-CLIENTES

COMPORTAMIENTO: Nuestro producto se usará de manera que cada usuario puede consumir nuestro producto cuando quiera, de forma más específica puede pedir mediante comentarios sus problemas o necesidades y poder resolverseles, a cambio nosotros recibimos su apoyo y visualizaciones.

UBICACIÓN: En este caso la ubicación es muy subjetiva, ya que los usuarios pueden consumir nuestro contenido desde cualquier lugar del mundo si posee nuestras redes sociales, tiktok e instagram.

DEMOGRAFÍA: Podemos llegar a comunicar nuestra información a personas de cualquier edad, grupo étnico, profesión o género aunque influiremos de manera más notable en la juventud, ya que utilizan más las redes sociales.

PSICOGRAFÍA: Buscamos personas tanto con un estilo de vida activo para poder fomentarles información y motivación deportiva tanto a personas pasivas para incentivarles a un cambio físico y poder ayudarles. esto una gran cantidad de personas que tienen en común motivación y mentalidad triunfadora y luchadora.