

MARKETING

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién compra?

En nuestra empresa la gente que va a comprar normalmente van a ser los ciclistas que quieran conocer gente y hacer amigos ciclistas

¿Quién usa?

Nuestra aplicación la van a usar los ciclistas que no quieran salir solos al monte o ha hacer una ruta en bici y la quieran hacer con otros ciclistas pues consultan la app y ya está.

¿Tus clientes van a ser los consumidores finales?

Nuestros clientes siempre van a ser los consumidores finales ya que el que paga la suscripción cada mes o al año de la aplicación es el que la va a usar pq se obtiene en el móvil

¿Qué datos conoces sobre el mercado?

Sobre el mercado conocemos y somos conscientes de que hay talleres de bicis por todos lados pero una aplicación que te recomiende los mejores talleres que te ayude a mejorar en la bici y las mejores rutas no hay, para futuro nos gustaría montar nuestra cadena de talleres.

¿A qué tipo de mercado vas a atacar?

Principalmente atacaremos al mercado de las bicis y los ciclistas que quieran hacer amigos ciclistas y saber rutas para hacer diariamente con talleres recomendados

3. SOCIEDADES CLAVE

¿De qué se trata?

Se trata de una aplicación de bicis y ciclistas para que la gente socialice, la use y haga amigos para salir los fines de semana.

¿Cuál fue la inspiración para crearlo?

La inspiración vino porque a dos de nuestro grupo nos gusta el ciclismo y pues se nos ocurrió esta idea

¿Quiénes son los proveedores clave?

Los proveedores clave serían las marcas de bicicletas para poder ofrecer a nuestros clientes todo tipo de bicicletas y de reparaciones de unas cuantas marcas diferentes

¿Qué valor pueden ofrecer los socios a nuestro proyecto?

Pueden ofrecer dinero para poder comprar bicis para que la empresa pueda alquilar