

Fase 2.Segmentación de mercado en el modelo canvas.

1. Define el público objetivo general del proyecto.

Todas aquellas personas que quieren aumentar su rendimiento en cualquier deporte que este practicando o quieran practicar, que quieran cuidar su salud, incrementar su masa muscular o adelgazar es decir objetivos fitness, esto nos relaciona con empresas del sector que trabajan con el aspecto físico y la mejora de salud, podemos colaborar como recomendaciones para la mejora de nuestro clientes y aprendizaje. Por ejemplo, colaboramos con un club de fútbol y ellos mejoran en aspectos físicos mediante nuestros conocimientos y nosotros aprendemos aspectos de ese deporte para nuestros clientes que se dediquen a ese deporte.

2. Segmentación de clientes.

3. Describe los segmentos identificados.

Dentro de nuestro publico objetivo hay diferentes pequeños segmentos según diferentes criterios.

Personas en iniciación: Es un segmento de personas que no han realizado nunca deporte o muy poco, tenemos el objetivo de atraerlos a nuestra empresa ya que creemos que tienen una relevancia muy importante. Los primeros meses es en los que más progresión y cambios en el cuerpo, por ello es importante para el boca oreja que comuniquen que esos cambios de físico y de estilo de vida ha sido gracias a nuestra empresa.

Nuestro trabajo específico es que este grupo se motive a realizar deporte y mejorar su estilo de vida creando una regularidad que lo que marca la diferencia.

Personas de nivel intermedio: Es un segmento de personas que están acostumbradas a realizar deporte semanalmente, es un grupo más fácil de convencer a que se apunte pero difícil su continuidad, son la mayoría de nuestro cliente así que tienen una gran importancia, tenemos que provocar que sean fieles a la empresa.

Nuestro trabajo específico es que mejoren sus registros haciendo progresiones poco a poco provocando que no haya una frustración y sientan que aún puedan dar más de sí.

Deportistas de elite: Es un segmento de personas que se dedican más profesionalmente al deporte, es un segmento que esta más pensado en el futuro con el crecimiento de la empresa y junto a colaboraciones que ya hemos comentado, este segmento tiene como objetivo añadir caché a la empresa. Nuestro objetivo específico es que se desarrollen lo máximo como deportistas y que alcancen un nivel óptimo a la hora de la competición.

4. Prioriza los segmentos.

El segmento más relevante en el inicio son las personas con nivel intermedio, debido a que son la mayoría de nuestro publico objetivo y la que van a crear la fama si realizamos un trabajo óptimo ya que su fidelidad esta muy demandada.

