

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

GYM-NATION: Bezeroak eta Merkatu Potentziala

GYM-NATIONen bezeroen segmentu desberdinak definitzeko, sektoreko azken datuak eta estatistikak kontuan hartzea funtsezkoa da. Espainiako fitnessaren industriak gorakada nabarmena izan du azken urteetan, eta horrek bezeroen profil eta beharrak ulertzeko aukera ematen digu.

Bezero Potentzialak

GYM-NATIONek hainbat bezero segmenturi zuzendu nahi die, bakoitzaren behar eta nahi espezifikoetara egokituz. Honako hauek dira gure bezero nagusiak:

1. Osasuna eta forma fisikoa hobetu nahi duten hasiberriak:

Espainiako biztanleriaren %16,5ak gimnasioetara joatea ohitura bihurtu du, eta gehienek beren osasun fisiko eta mentala hobetzeko helburuarekin egiten dute. Talde honetan lehen aldiz gimnasioan izena eman nahi duten pertsonak daude. Ariketa fisikoaren onurak bilatzen dituzte, baina orientazioa eta programa sinpleak behar dituzte.

2. Kirolari aurreratuak eta errendimendua hobetzea bilatzen dutenak:

Fitnessaren inguruko datuek adierazten dute Espainiako gimnasioen batez besteko kide kopurua 3.037koa dela, eta horietatik zati handi bat errendimendu handiko entrenamenduak egiten dituzten pertsonak dira. Talde honek kalitatezko makinak, erronka-maila altua eta entrenamendu pertsonalizatuak bilatzen ditu.

3. Aisialdi eta erlaxazioa bilatzen dutenak:

Yoga eta pilates bezalako jarduerak gero eta arrakastatsuagoak dira, gimnasioak kirolaz gain ongizate psikologikoaren espazio gisa ere posizionatzen ari direlako. Gure gimnasioan, erlaxazioa eta estresa arintzeko jarduerak eskaintzea funtsezkoa izango da talde hau erakartzeko.

4. Esperientzia sozial bat nahi dutenak:

Espainiako gimnasioen batez besteko azalera 3.859 metro koadrokoa izanik, espazio sozialak eta taldeko jarduerak eskaintzea ohikoa da. GYM-NATIONek lagunekin edo bikotekidearekin entrenatzea nahi dutenentzako espazio egokiak eskainiko ditu, komunitate bat sortzeko helburuarekin.

Bezero Segmentuak eta Haiei Eguneroko Erantzuna

Estatistikak aztertuz, gure segmentuak honela banatuko lirateke:

1. **Hasiberriak:** Osasunaren kontzientzia areagotzen ari den testuinguruan, segmentu honek hazkunde handia erakusten du. 5,5 milioi pertsona baino gehiagok Espainiako gimnasioen zerbitzuak erabiltzen dituztela jakinik, talde honek orientazio pertsonalizatua eta programa eskuragarriak behar ditu.
2. **Kirolari aurreratuak:** Kirol segmentu espezializatuak, hala nola powerlifting edo crossfit zaleak, instalazio modernoak eta prestakuntza intentsiborako makineria bilatzen dituzte. Horiek gure gimnasioaren ekipamenduaren diseinuarekin zuzenean lotzen dira.
3. **Aisialdi eta erlaxazioa bilatzen dutenak:** Yoga eta erlaxazio jarduerak gure eskaintzaren zati izango dira, aurrekontuaren zati bat klase berezitu hauek sustatzera bideratuz. Gure segmentu guztien artean interes handia erakutsi dezaketen jarduerak dira.
4. **Komunitatea sortzeko interesa dutenak:** Gym komunitateen garrantzia gero eta handiagoa da, eta harremanak estutzeko eta entrenamenduak sozializazio momentuekin uztartzeko aukera ematen dute. Taldeko klaseak, erronka kolektiboak eta networking ekimenak eskainiko dira.

GYM-NATIONen Posizionamendua

Estatistikek erakusten duten bezala, Espainiako fitness merkatuak urteko 2.630 milioi dolarreko fakturazioa izan zuen 2019an. Horrek argi uzten du sektoreak hazten jarraitzen duela eta gero eta lehiakorragoa dela. GYM-NATIONek bezero segmentu bakoitzaren beharretara egokitutako eskaintza bereizia eta esperientzia osoa eskainiz lehiatzeko asmoa du. Gainera, 36,5 urteko batez besteko adina kontuan hartuta, erdiko belaunaldia eta gazte helduak gure oinarritzko segmentu bihurtuko dira.

Azkenik, gure proposamenak merkatuaren estatistiketan oinarrituta dago, eta horrek gure segmentuak ondo ulertzen eta haiei erantzuten lagunduko digu, GYM-NATION benetako fitness komunitate bihurtuz.