

2. Segmentación del mercado

¿Quién es tu cliente?

Nuestros clientes serían deportistas y personas que quieren empezar a beber más agua.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Sus características serían que son personas que quieren mejorar su salud y deportistas que quieran una mayor exactitud de datos que le digan en que tienen que mejorar