

## Segmentación de mercado

El análisis del público objetivo para este proyecto se articula a través de una segmentación multivariable que abarca criterios demográficos, psicográficos y comportamentales. Se han identificado tres segmentos estratégicos que presentan necesidades diferenciadas, pero con un denominador común: el interés por la actividad física y el contacto con el entorno natural de Vitoria-Gasteiz.

**Segmento Juvenil (12 a 30 años):** Este grupo representa un nicho de alta actividad y dinamismo. Se caracteriza por una elevada predisposición a la experimentación y una curiosidad intrínseca por nuevas modalidades deportivas. Psicológicamente, este segmento valora la socialización y la búsqueda de experiencias compartidas. No obstante, su principal restricción es la limitada capacidad adquisitiva o la falta de ahorro acumulado, lo que convierte nuestra propuesta de valor en la solución óptima; el modelo de alquiler les permite acceder a experiencias de alta calidad sin incurrir en los costes de propiedad que su situación financiera no les permitiría asumir de forma individual.

**Segmento Adulto (30 a 50 años):** El perfil de mediana edad se define por una mayor estabilidad y una orientación clara hacia el bienestar y la salud física. A diferencia del segmento juvenil, este grupo busca en el deporte una vía de escape al sedentarismo profesional y una forma de ocio activo que ofrezca novedad y gratificación personal. Aunque poseen una mayor solvencia económica, valoran la eficiencia y la comodidad de un servicio profesionalizado que les proporcione experiencias diferenciadas en el Anillo Verde, priorizando el aprovechamiento del tiempo y la calidad del material sobre la adquisición de activos propios.



### **Segmento Institucional: Centros Educativos y Administraciones Públicas:**

Este tercer segmento, de naturaleza B2B, constituye un pilar estratégico para el volumen de actividad de la empresa. Los centros escolares y los organismos municipales (como el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz) presentan una necesidad recurrente de equipamiento técnico para la organización de jornadas deportivas, salidas extraescolares y programas de fomento de la salud. Las características de este grupo incluyen la gestión de grandes volúmenes de usuarios y la exigencia de estándares de seguridad y logística rigurosos. Nuestra capacidad de suministrar material deportivo de forma masiva para sus salidas programadas resuelve su limitación operativa de almacenamiento y mantenimiento de flota propia.