



2. Segmentación del mercado

Para explicar y dar entender a quién va dirigido nuestro producto, vamos a comentar características de una persona a la que puede ir dirigido y además añadiremos un desarrollado supuesto de esa persona que estaría interesada en obtener nuestro producto:

Futbolista amateur: Marcos, 22 años

Un calzado cómodo y resistente para entrenar y usar a diario

Cambiar la suela según juegue en césped artificial, tierra o asfalto

Valora un producto duradero y reutilizable

Mantener un estilo urbano fuera del campo

Un producto práctico, innovador y duradero que se adapte a su ritmo de vida activo

Busca comodidad y protección para evitar molestias o lesiones

Le importa el diseño moderno y urbano

No quiere gastar dinero en varios pares especializados

