

Segmentación de mercado:

Nuestro campo está pensado principalmente para **jóvenes de entre 14 y 25 años** que quedan con sus amigos para echar un partido. Les viene bien porque es barato, pueden reservar desde el móvil y no tienen que complicarse. También va dirigido a **familias que quieren que sus hijos hagan deporte** en un sitio seguro y que no cueste mucho dinero. Otro grupo son los **adultos** que juegan con compañeros del trabajo o amigos, gente que no tiene mucho tiempo y necesita reservar rápido. Y por último, **asociaciones y grupos** del barrio que buscan hacer actividades inclusivas para toda la comunidad.

Como el campo es municipal, la idea es que sea accesible para todos. Por eso cuesta 10€ la hora y hay un límite de 2 horas al día, para que nadie acapare el campo y todo el mundo tenga su oportunidad de jugar.

En resumen, hemos diseñado todo el proyecto **pensando en estos grupos de usuarios**. La app es para los jóvenes que la usan para todo, el precio bajo es para que cualquiera pueda permitírselo, y la tarjeta ciudadana es para **fomentar que participe gente de todo el municipio**. Conocer bien a quién nos dirigimos nos ayuda a crear un servicio que realmente les sirva.