

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Clientes a los que va dirigido:

- Personas de 18 a 60 años interesadas en mejorar su condición física y salud.
- Usuarios que buscan un entrenador personal digital basado en inteligencia artificial, accesible y flexible.
- Estudiantes universitarios, a los que se les ofrece una rebaja especial en la versión premium.
- Personas con ingresos bajos y medios que prefieren una alternativa más económica a un entrenador tradicional.
- Usuarios familiarizados con la tecnología y aplicaciones móviles

Modelo de acceso:

Modelo freemium:

Propuesta de Valor: Entrenador digital 24/7 que crea y adapta rutinas personalizadas según el progreso del usuario.

Plan Gratuito:

- Rutinas básicas personalizadas
- 3–4 entrenamientos por semana
- Guía de ejercicios
- Seguimiento simple
- Chat con IA limitado
- Plan Premium
- Rutinas adaptativas en tiempo real

Seguimiento avanzado y métricas:

- Chat con IA ilimitado
- Videos de técnica
- Plan nutricional
- Periodización y recuperación
- Precio: 9–19 euros/mes | 79–149 euros/año
- Monetización Extra
- Análisis de técnica por video
- Planes especializados
- Retos y planes grupales

Objetivo del Modelo: Convertir usuarios activos del plan gratuito en suscriptores premium mediante valor progresivo.