

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestro cliente es alguien que realmente aprecia la comodidad, el bienestar y las soluciones prácticas, especialmente cuando hace frío. No se trata de un solo tipo de persona, sino de varios perfiles que comparten una necesidad común: mantener los pies bien calentitos de manera efectiva.

Por un lado, tenemos a quienes trabajan al aire libre o en ambientes fríos, como operarios, repartidores, personal de seguridad, y aquellos que laboran en montañas o zonas rurales. Estos clientes pasan largas horas expuestos al frío y buscan un producto que sea resistente, duradero y que les permita trabajar sin molestias.

Otro grupo importante son los deportistas y los amantes de las actividades al aire libre, como el senderismo, el esquí, el camping, el ciclismo o la pesca. Para ellos, el frío en los pies puede arruinar la diversión o incluso causar lesiones. Valoran mucho la tecnología, la ligereza y la autonomía del producto.

También nos enfocamos en las personas mayores o aquellas con problemas de circulación, que suelen sentir más el frío en sus extremidades. En este caso, el cliente busca seguridad, facilidad de uso y confort, más que un diseño llamativo.

Además, hay un cliente urbano que, aunque no enfrenta condiciones extremas, simplemente detesta pasar frío en invierno, ya sea en casa o en la calle. Este perfil valora la innovación y está dispuesto a invertir en productos que mejoren su calidad de vida.

En general, nuestros clientes comparten un enfoque práctico, buscan soluciones efectivas y no quieren depender solo de métodos tradicionales. Son personas abiertas a la tecnología y que comprenden el valor añadido de lo que ofrecemos.