

# SEGMENTACION Y PÚBLICO OBJETIVO

El público objetivo es un segmento del mercado al que va dirigido un bien o servicio. Para ello realizaremos una segmentación de mercado desarrollando una serie de criterios para poder definirlo:

- **Factores Geográficos:** En base a su ubicación.
- **Factores Demográficos:** en base a las características demográficas : edad, sexo, nivel adquisitivo.
- **Factores Psicográficos:** en relación a conductas de la persona, estilo de vida, personalidad.
- **Factores Socioeconómicos:** según el nivel económico de vida. Analizaremos nuestra idea de empresa y como puede afectar estos valores en ella:

## Geográficos

Nuestro servicio se desarrollará en Miribilla porque necesitamos estar físicamente en el lugar donde se va a desarrollar la actividad

## Demográficos

- **Edad:** El servicio que ofrecemos va dirigido tanto a público infantil como adulto que tenga ganas de aprender la disciplina de la danza y otros tipos de baile.
- **Sexo:** Indistinto ya que cualquier persona de cualquier sexo puede dedicar su tiempo a la danza.

- Aficiones: toda aquella persona que sienta cierta predilección por la danza, por la expresión y movimiento del cuerpo.
- Domicilio: Encaminado a aquellos que vivan relativamente cerca de nuestro estudio y alrededores de Bilbao.

### **Psicográficos**

Las personas que se interesan en recibir nuestros servicios serán aquellas que tengan afición por la danza. En nuestra empresa ofreceremos también actividades de baile dirigidas a DISCAPACITADOS EN SILLA DE RUEDAS . Intentaremos que este colectivo les guste mantener un estilo de vida saludable disfrutando del baile con nosotros. Socioeconómicos. En nuestra empresa el servicio que ofrecemos va dirigido a todo tipo de niveles adquisitivos. Todo aquel que posea un nivel adquisitivo más bajo también podrá inscribirse, aunque ello le hará privarse de otras cosas que considere de menor importancia cuando ha llegado a tomar la decisión de recibir las clases que nosotras impartimos.