

Segmentación de mercado

El cliente o clientes a los que vais a dirigirlos, ya que éstos son el objetivo que queréis alcanzar con vuestro negocio o proyecto.

Para reconocer a que segmento de mercado nos estamos dirigiendo, hemos realizado una pequeña encuesta en la que valoramos la disponibilidad de los padres a la hora de dejar a sus hijos en nuestras manos y si consideran interesante nuestra innovadora propuesta en esta ciudad como Calahorra.

Según los resultados de la encuesta realizada a 50 personas, todas ellas empadronadas en Calahorra (La Rioja), lugar donde asentaremos nuestro local, hemos deducido que hay una necesidad de servicios orientados a esas edades tan tempranas como es de 0-3 años y que los padres y familiares están dispuestos a llevar a sus hijos a estos determinados proyectos, puesto que echan en falta servicios a bajo coste para estas edades tan tempranas.

El 67% de los encuestados estaban en situación laboral activa, por lo tanto nos confirmaron que les parece muy bien nuestra oferta y que estaban dispuestos a pagar entre 5-8€ por hora, para disfrutar de nuestros servicios. Además conocen un poco el concepto de estimulación temprana y está de acuerdo a que es muy importante para el desarrollo futuro.

Un 15% de los encuestados no estarían dispuestos a llevar a sus hijos a nuestro centro de estimulación temprana debido a una clara falta de recursos económicos.

Un 3% de los encuestados no tienen hijos ni familiares con hijos en edades comprendidas entre 0 y 3 años, por tanto no hemos completado la encuesta

El 15% restante de los encuestados no estarían dispuestos a llevar a sus hijos a nuestro centro de estimulación temprana por diversas causas como por ejemplo: disponen de otras actividades de ocio, extraescolares, porque no tienen tiempo suficiente etc.

Como conclusión nuestro proyecto va dirigido a padres en situación laboral activa, que tienen un nivel económico medio-alto, con al menos un hijo de 0-3 años.