

# Segmentación del mercado



Nuestra segmentación de mercado al sector de los videojuegos, mangas y relacionados y las figuras de colección se dirigirá hacia un mercado de consumo, en este, influirá de tipo demográfica y psicográfica.

- Demográfica: Nuestro público se caracterizará por ser un público mayoritariamente adolescente y adulto joven, será dirigido a ambos sexos, el nivel socioeconómico al que mayoritariamente irá dirigido será al nivel de vida e ingreso medio, no se tendrán en cuenta variables como el nivel de estudios, la ocupación o el estado civil al no ser concluyente para el tipo de negocio predispuesto.
- Psicográfica: Irá destinado especialmente a las personas “Gamers” u “Otakus” del sector, pero no cabe duda de que cualquiera persona podrá comprar en la tienda. No hay definida una clase social ni tampoco una personalidad en concreto.

Nuestra otra parte de la empresa (Reparación de ordenadores y venta de componentes), tendrá otro tipo de mercado de consumo, este se dirigirá hacia otro tipo demográfico, psicográfico y geográfico.



- Demográfico: Nuestro público no tendrá alguna característica única, el sexo o la edad del cliente no influirán en este mercado ya que se trata de la reparación de ordenadores y otros componentes, no afectará a las demás variables demográficas ya que es algo que a cualquier persona le puede pasar.
- Psicográfica: No tendrá una variable psicográfica definida, ya que a cualquier tipo de persona se le puede averiar un ordenador, la parte que tendrá una variable demográfica será la parte de componentes, donde se centrará en las personas con conocimiento sobre informática las que compren para reparar o montar su propio ordenador, aunque si algún cliente quiere comprar en esta, se le montará el ordenador en la propia tienda.
- Geográfica: La única variable geográfica será en torno a la ubicación de la tienda, ya que esta debería estar en un sitio bastante transitado y no muy lejos, para así poder captar clientes más fácilmente.

Los valores cualitativos de nuestra empresa será dar al consumidor un buen trato, con buenas ofertas.

**Análisis factorial:** Las variables básicas en las que se agruparán los clientes serán las siguientes; Aficionado a los videojuegos, manga, anime y cómics, también serán personas de todo tipo y personas con conocimientos informáticos.

