

Segmentación del mercado.

En cuanto a la segmentación del mercado está ideada a **personas que por gusto o necesidad tienen motocicleta para desplazarse** a diferentes lugares, aquellos que utilicen esta como herramienta de trabajo ya sea para desplazarse hacia su lugar de oficio o que en su propio trabajo precise de ella para desempeñar la jornada laboral diaria.

Sabemos que a la hora de estacionar nuestra motocicleta tendremos más riesgo, ya que tendremos más posibilidades de que puedan hacer uso de ella sin nuestro consentimiento. Por ello nuestro producto está diseñado para aquellos consumidores que quieran tener localizada y vigilada en todo momento su motocicleta, permitiendo de esta forma conocer por ejemplo: su localización, fotografías de su situación, grabaciones de video etc.

Dicho esto, el nicho de mercado será nuestro segmento de clientes porque son consumidores muy concretos y bien diferenciados del resto, ya que es un producto complementario a otro totalmente necesario para la eficacia de nuestro producto.

A parte de este hecho podemos observar que la demanda de motocicletas hoy en día va en aumento debido a las ventajas que se nos presentan a la hora de utilizar estos vehículos. Lo que se traduce en un mayor abanico de posibilidades a la hora de vender nuestro producto e integrarlo en el mundo de la motocicleta.

