

Segmentacion de mercado

1. Frecuencia de uso del servicio

Es imprescindible conocer la frecuencia con la que nuestros clientes visitan nuestros servicios para poder establecer cual es el tipo de público que buscamos para nuestro servicio. Podemos clasificar los clientes en personas de frecuencia: baja-media y alta.

1.1- El público de frecuencia alta utiliza nuestros servicios con una media de más de 6 veces al mes. Estos clientes necesitan el juego y son los más adecuados para producir ganancias en la empresa.

1.2- El público de frecuencia baja-media utiliza nuestros servicios con una media de entre 2 y 4 veces al mes. Estos clientes suelen visitar las instalaciones para disfrutar de una tarde de ocio; es el público más abundante y es imprescindible para atraer a nuevos clientes.

1.3- También se instara de una pagina web para los jugadores que no puedan acudir al salón, y hacerlo desde la comodidad de su casa.

2. Edad

2.1 Hay una restricción legal que no permite el uso de nuestras instalaciones a personas menores de 18 años por lo que se le restringirá la entrada al local de los mismos.

2.2 El público restante lo dividiremos en adultos y ancianos. Que por lo general acudirán al local con más o menos frecuencia dependiendo de el nivel de ingresos de cada uno.