

IES Virgen de la Paloma.

Nombres:

Israel Baras

Arabela Casado

Sergio López

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El proyecto va enfocado a todo tipo de clientes, incluyendo como novedad una mayor amplitud, ya que se buscará no solo satisfacer las necesidades o gustos de la mayoría, también se pretende ofrecer el mismo servicio a aquellos que lo deseen pero se salgan de la mayoría, como por ejemplo, estos tipos de libros ofrecen exclusivas experiencias como conducir coches deportivos de alta gama pero ¿y si el cliente es discapacitado?, buscamos solucionar esto añadiendo experiencias con coches los cuales ayuden a satisfacer la necesidad de aquellos que lo necesiten.

Otro ejemplo sería incluir unos libros de cenas pero con exclusividad de restaurantes vegetarianos o bien restaurantes que únicamente empleen alimentos sin gluten para las personas celiacas.

Estos serían algunos ejemplos de la idea de expansión hacia otros sectores de clientes los cuales se salen de lo habitual, pero no por ello con menor derecho a disfrutar de una buena experiencia y un buen servicio.

MAPA DE EMPATÍA

El mapa de empatía nos permite idear un modelo de negocio más robusto, ya que el perfil del cliente nos va ayudar a definir mejores proposiciones de valor, formas más adecuadas de captar a nuestros clientes, y mejores estrategias de comunicación y relación con ellos. Finalmente, nos ayudará a entender mejor los valores por los cuales un cliente está realmente dispuesto a pagar.

