



2.- SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Esta empresa irá dirigida principalmente a dos grupos de clientes, familias y amigos.

Edades:

- Mayores de 18 para el uso de cocina.
- Mayores de 16 para las zonas de juego.
- Menores de 16 siempre que sean acompañados de socios.

Familias:

Disponemos de una sociedad gastronómica y de una zona de juego, lo cual es perfecto para cualquier familia.
Este establecimiento podría ser utilizado para eventos tales como cumpleaños, navidades, celebraciones especiales o fiestas.

El horario más habitual en las familias utilizarían las instalaciones:

- En estación no vacacional:

Viernes desde 17:00 hasta 24:00.
Fines de semana desde 11:00 hasta 00:30.

- En estación vacacional:

Todos los días con horario de fin de semana.

Amigos- cuadrillas:

Aunque pueden acudir personas menores de 18 años, los que reserven las instalaciones deben ser mayores de 18 años.

Es habitual que los amigos quedan en una sociedad, es un punto de encuentro perfecto para cenas de equipo, cumpleaños, fiestas, cenas de trabajo, eventos especiales o cenas semanales.

El horario más habitual que las cuadrillas utilizarían las instalaciones:

- Época no vacacional:

Entre semana desde 18:00 hasta las 00:00.
Fines de semana desde 11:00 hasta las 2:00.

- Época vacacional:

Desde las 11:00 hasta las 3:00.



Socios/no socios

- Socios: Se puede optar por asociarse para diferentes periodos:
 - Anual
 - Trimestral (es adecuado para verano o épocas vacacionales porque se usa más este tipo de servicios)Los socios tendrán tarifas más económicas.

- No socios: clientes que acuden ocasionalmente y que pagan por el uso de las instalaciones en ese día.

Procedencia

- Gente del entorno
- Turistas

Viabilidad del proyecto

Hemos realizado una encuesta en nuestro entorno y hemos preguntado en la familia y amigos. Nos da la impresión que puede tener buena acogida.

Evidentemente, tendremos que calcular los costes, marcar unos precios competitivos y calcular el número mínimo de clientes que necesitaríamos para cubrir costes, es decir calcular el umbral de rentabilidad.