

1. SEGMENTOS DE CLIENTES

a. Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo.

En primer lugar, nuestro cliente objetivo son las personas que ejercen la actividad como pescadores marítimos de recreo. El fin de Omegaid es satisfacer las necesidades que tienen los consumidores anteriormente mencionados, en sus respectivas actividades vinculadas al mar. El principal servicio que ofrecemos a través de nuestro producto es una mayor seguridad ante posibles contratiempos, como pueden ser caídas al mar.

A lo largo de 2016 nos percatamos que había aumentado el número de fallecidos por ahogamiento e indagamos en datos exactos. En total (a 31 de Diciembre de 2016) hubo 437 muertes por estas circunstancias, creciendo así un 5.03 por ciento respecto al año anterior. Como dato a destacar, el aumento de fallecimientos en el conjunto del año se ha dado pese al acentuado descenso que se dio en los dos principales meses de uso de los espacios acuáticos, julio y agosto, en los que las muertes disminuyeron en casi el 26 por ciento, al bajar a 115 en 2016 frente a las 155 que se produjeron el año anterior. Por ello, en este proyecto vamos a crear un producto que se encargue de reducir este tipo de problemas, como acción previsor, a posteriori del accidente.

En principio, evitar los ahogamientos parece una quimera, sin embargo, se puede prevenir entre el accidente y el ahogamiento en sí. Ante esta tesis, recurriendo a una frase de Séneca “*cuando se está en medio de las adversidades, ya es tarde para ser cauto*”; por lo tanto, nuestra idea va a girar en torno a esa situación.

El producto que vamos a crear es un brazalete de polietileno cuya función es alertar del ahogamiento o inmersión en el agua de una persona, a través de un mecanismo de LED intermitentes que al entrar en contacto con el medio marino se ilumina con el objeto de minimizar las consecuencias. Dicho producto saldrá al mercado con el nombre **BRACELED** palabra parasintética formada a través de los términos anglosajones: Bracelet (Brazalete en castellano) y LED (light-emitting diode).

b. Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen o justificar con claridad su inexistencia

Para nosotros, el segmento más importante son los pescadores de recreo, ya que estos son los que más percances sufren. Nos centraremos en clientes que posean un nivel económico medio, pues con nuestro producto queremos llegar a todo tipo de personas. Otro segmento de mercado serán las tiendas especializadas en este sector, pues a través de ellas distribuiremos nuestro producto. Si conseguimos que éstos intermediarios vean que este brazalete les va a proporcionar valor, llegaremos a muchos más clientes.

Estamos en un contexto de mercado de nichos, es decir, un segmento de clientes muy específico. Nos dirigimos a un público muy concreto y bien diferenciado. Para poder hacer una estimación, hemos pensado en el mercado nacional, aunque centraremos más nuestra fuerza de venta en la zona Norte y en la zona noroeste (Galicia).