

# SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

## J'S&M



## SISTEMA S.A.S

SISTEMA S.A.S

“SU SEGURIDAD, NUESTRO COMPROMISO”

El sistema S.A.S va dirigido, principalmente, a personas que buscan sistemas adicionales de seguridad al volante. De forma primaria podemos señalar que nuestro segmento principal de clientes van a ser adultos (>18 años) en posesión del carnet de conducir.

A continuación desarrollamos un listado de clientes potenciales:

- **Conductores particulares:** representan una gran parte de nuestro mercado.
- **Empresas de transporte privadas:** como por ejemplo Alsa o Palomera, dos de las empresas que trabajan aquí en Cantabria, que buscan en sus autobuses mayor seguridad para sus trabajadores y clientes.
- **Empresas y entidades privadas:** cliente que trataremos de captar a través de reuniones formales independientes. Ofreceríamos el producto para coches de empresa, camiones, furgonetas etc.
- **El gobierno (transporte público):** el estado es también un cliente potencial que representaría a su vez una importante fuente de ingresos. Actualmente se instalarán autobuses de mayor longitud y sería un atractivo servicio de seguridad añadido.

## CARACTERÍSTICAS DE CADA SEGMENTO

**Conductores particulares:** hombres y mujeres, en posesión del carnet de conducir, adquirirán nuestro producto con garantía de 2 años.

El tiempo que dedicaran a la instalación puede ser un poco o ninguno, depende si lo instalan ellos o se lo instalan en el taller (sin coste). Buscan en nuestro producto calidad y garantías, pagarán 230€ por el sistema completo SAS y 2 años de garantía.

**Empresas de transporte privadas:** representan clientes potenciales aquellas empresas que buscan una seguridad añadida para sus conductores y para sus clientes. Precio 230€ con opción a descuentos por volumen de compra.



**Empresas y entidades privadas:** vehículos que están a disposición de los empleados de la empresa.

Adquirirán nuestro producto una vez y si es necesario lo compraran otra vez, por desgaste, por ejemplo, si han transcurrido los 2 años de garantía que se ofrece.

Las empresas buscan la seguridad en sus empleados, principalmente, en viajes largos.

**Transporte público:** urbano principalmente.

Negociaríamos condiciones con el estado o la entidad encargada del servicio público de transporte



*Situación de emergencia improbable con el Sistema S.A.S*

Queremos destacar el hecho de que algunos clientes podrían ver rebajado el precio de compra del sistema SAS, si conseguimos subvenciones por parte del gobierno hacia los clientes. Existen ayudas por parte del estado a los ciudadanos que contemplan, muchas de ellas, mejoras en los sistemas de seguridad general.

Por otro lado, el objetivo de llegar a vender el sistema SAS a grandes marcas nos obliga a añadir este segmento como parte de clientes potenciales, en este caso, a largo plazo.



Nuevos autobuses de Santander que podrían incluir nuestro sistema para una mayor seguridad para el conductor y los pasajeros.

## ENCUESTAS A CLIENTES POTENCIALES

A continuación, recogemos los datos obtenidos en 100 encuestas que hemos realizado a posibles clientes: conductores particulares, transportistas...

El objetivo por el cual realizamos las encuestas era estimar el precio de venta, las expectativas que generaba el producto, y otros datos de interés de cara a desarrollar el proyecto.

### La encuesta constaba de 5 preguntas:

- ¿Está satisfecho con los sistemas de seguridad de su vehículo?

En este caso, las respuestas posibles eran SI (84%) o NO (16%)

- ¿Ve necesario seguir desarrollando sistemas de seguridad en la carretera?

En este caso las respuestas posibles eran igualmente SI o NO, el 100% de los encuestados señaló la primera respuesta.

- ¿Cree que el sistema S.A.S es útil? ¿Lo instalaría en su vehículo?

Antes de realizar esta pregunta se explicaba de forma sencilla y resumida en que consiste el sistema S.A.S. El 100% consideró que es útil, un 98% lo instalaría en su vehículo.

- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el sistema S.A.S?

En esta última pregunta se dio a elegir 4 rangos de precios, que estarían dispuestos a pagar máximo cada uno de los encuestados.

Por una parte se ofreció el producto entre los 150 y los 200 euros, el 34% de los encuestados señaló esta respuesta.

El 62% de los encuestados señaló que estaría dispuesto a pagar entre los 200 y 250 euros por el sistema SAS.

Sólo el 4% pagaría entre 250 y 300, y ninguno señaló la última opción (300/350€)

- ¿Qué cualidades principales esperas del sistema SAS?

En esta última pregunta queríamos conocer las expectativas de los encuestados hacia el producto.

Las opciones eran:

1. Seguridad
2. Calidad
3. Precio
4. Precisión

Todos los encuestados eligieron la primera respuesta, seguridad, un 35% incluyó calidad y precisión y un 10% precio.

## CONCLUSIONES

Realmente la conclusión más importante que hemos sacado es que los clientes asumen un precio mayor esperando que este incremento sea proporcional a la calidad del producto. Al tratarse de un sistema de seguridad, los encuestados, eligen un rango intermedio de precios, señalando que lo interpretan como una mayor calidad en el producto.

De esta manera pudimos estimar un precio de venta beneficioso para la empresa y ajustado a la demanda del mercado, teniendo en cuenta que priman, lógicamente, la seguridad que ofrece el producto, seguidas de una alta calidad y precisión estimadas.