

## 2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Análisis del entorno, del sector y del mercado.

Nuestro servicio a simple vista es exclusivo en la ciudad, ya que no existen empresas que oferten servicios parecidos. Nuestra idea de negocio no tiene competidores directos.

### **Encuesta:**

Para conocer mejor los gustos y preferencias de los clientes potenciales de nuestra empresa, realizaremos una encuesta a un segmento de la población.

El mercado objetivo de nuestra encuesta va dedicado a personas que practiquen fútbol, en su mayoría hombres aunque también mujeres (ya que el fútbol femenino tiene también cierto arraigo en la ciudad), desde los 18 a los 57 años. Aunque también realizaremos a las personas entrevistadas que sean padres, ciertas preguntas en cuanto a sus hijos (5 a 17 años), ya que éstos también son clientes potenciales debido a que organizaremos diferentes actividades para ellos.

Estructura de la encuesta:

1. *¿Hombre o Mujer?*
2. *¿Reside en León capital?*
3. *Edad:*
4. *¿Con qué frecuencia practicas este deporte?*
5. *¿Dónde lo practicas?*
6. *¿Crees que hay pocas alternativas donde realizarlo?*
7. *¿Cuáles son los mayores inconvenientes de estos servicios?*
8. *¿Preferirías practicar este deporte en una pista cubierta (Indoor)?*
9. *¿Qué es lo que más valorarías de una empresa que ofertase un campo de fútbol Indoor?*

10. Solo si tienes hijos, ¿Llevarías a tu hijo/hija a una empresa que ofertase estos servicios adaptados a su edad (Actividades, Competiciones, Cursos, Celebración de Cumpleaños...) y que fuesen de calidad?

• **Objetivos:**

Los objetivos que perseguiremos al realizar la encuesta serán los siguientes:

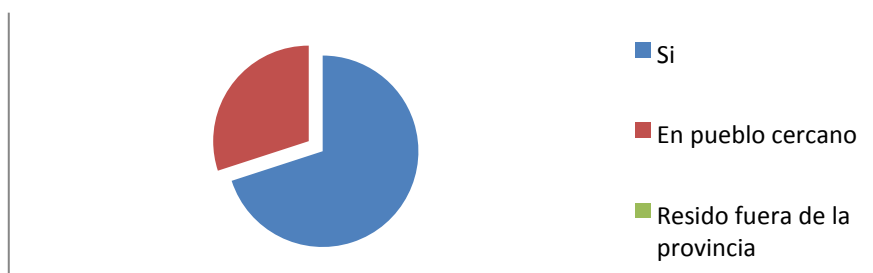
- Conocer si a los encuestados utilizarían este servicio
- Conocer con qué frecuencia utilizarían el servicio
- Indagar qué es lo que los clientes potenciales más valoran a la hora de contratar este tipo de servicios.
- Saber cuál es el precio medio que estarían dispuestos a pagar.
- Conocer si los padres y madres entrevistados estarían dispuestos a llevar a sus hijos a las diferentes actividades ofrecidas.

• **Resultados de la encuesta:**

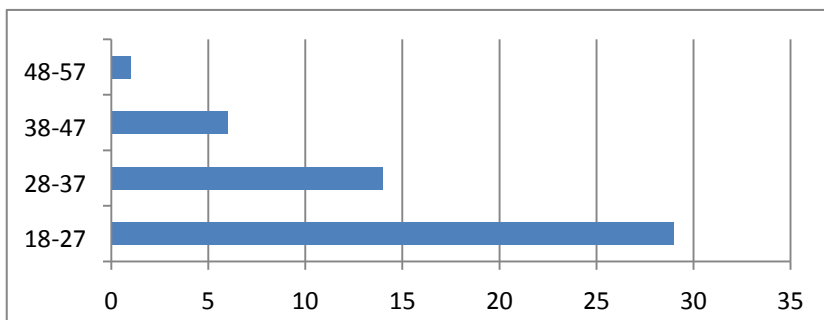
Hemos realizado 50 encuestas a diferentes personas, todas ellas practicantes de fútbol. La encuesta se ha realizado en los diferentes Instalaciones de fútbol de la ciudad. Los resultados han sido los siguientes:

1. **Hombres (41) / Mujeres (9)**

2. **¿Reside en León capital?**



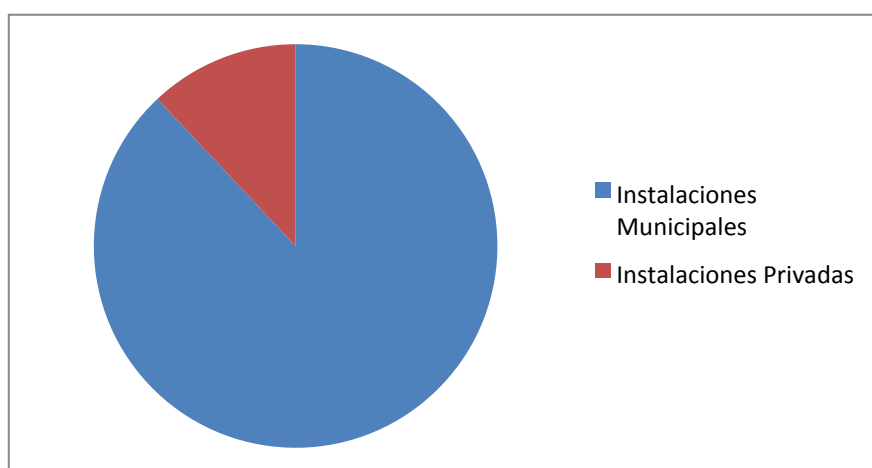
### 3. Edad:



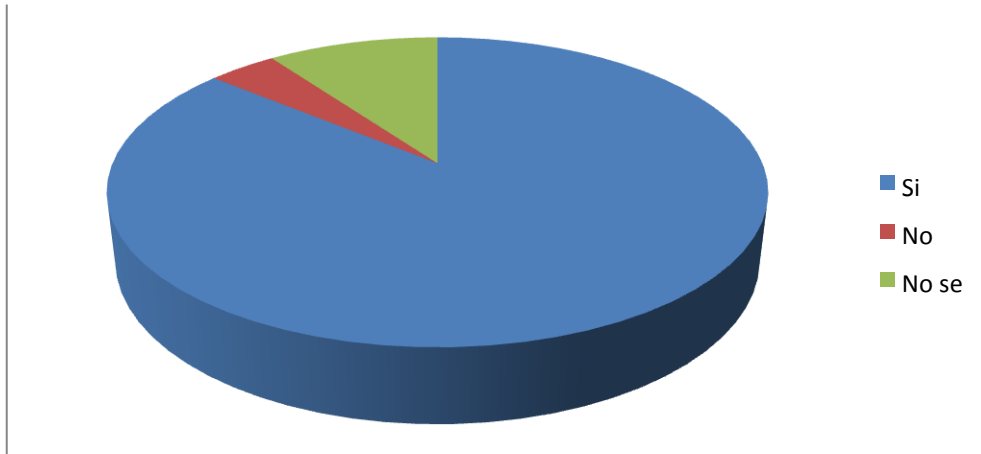
### 4. ¿Con qué frecuencia practicas este deporte?



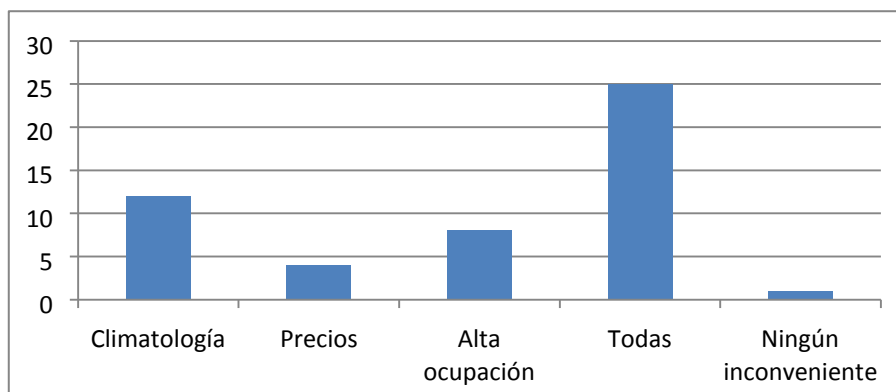
### 5. ¿Dónde lo practicas?



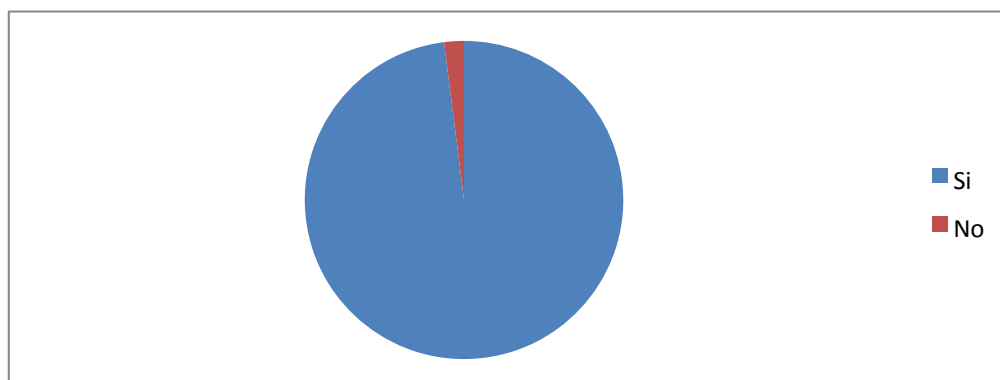
**6. ¿Crees que hay pocas alternativas donde realizarlo?**



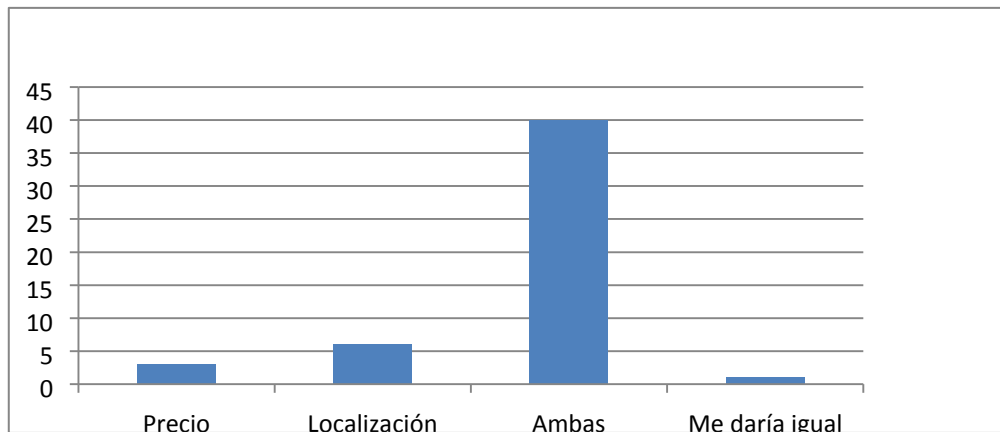
**7. ¿Cuáles son los mayores inconvenientes de estos servicios?**



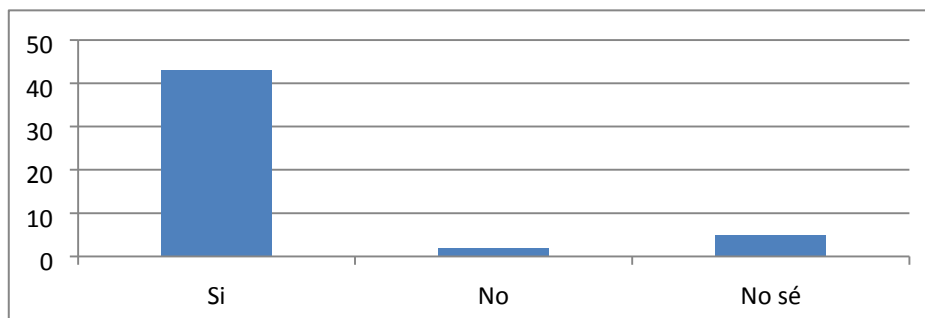
**8. ¿Preferirías practicar este deporte en una pista cubierta (Indoor)?**



**9. ¿Qué es lo que más valorarías de una empresa que ofertase un campo de fútbol Indoor?**



**10. Solo si tienes hijos, ¿Llevarías a tu hijo/hija a una empresa que ofertase estos servicios adaptados a su edad (Actividades, Competiciones, Cursos, Celebración de Cumpleaños...) y que fuesen de calidad?**



• **Conclusiones de la encuesta** (Interpretación de resultados):

**Viabilidad comercial:** Analizando los resultados observamos que la idea de negocio en principio parece viable, ya que las personas entrevistadas han respondido positivamente a la idea planteada.

Un 95% preferiría nuestro tipo de negocio a lo ofertado actualmente. Pero todo esto no servirá de nada si no realizamos una oferta de servicios de

calidad, una buena gestión y unos precios llamativos, porque en la encuesta se puede observar que las personas entrevistadas dan mucha importancia a lo anterior mencionado.

**Perfil de nuestra clientela potencial:** Atendiendo a los resultados de la encuesta, nuestro perfil de cliente potencial será un varón de entre 18 y 37 años, ya que el 75% de las personas entrevistadas practicantes de este deporte estaban en este rango de edad. También tendremos que considerar clientes potenciales a los menores de edad, ya que los padres han respondido positivamente a llevar a sus hijos a este tipo de instalación, en concreto casi un 90%. En ningún momento excluirémos al resto de población, ya que pueden convertirse en clientes nuestros si realizamos un buen plan de marketing.

**Localización y ámbito territorial de actuación:** La localidad potencial será León evidentemente, pero también teniendo en cuenta a los pueblos cercanos a la ciudad, ya que normalmente las localidades pequeñas no suelen estar provistas de campos de fútbol para alquilar o simplemente campos de fútbol en condiciones aceptables.

• **Análisis DAFO:**

**Debilidades:**

Gran inversión inicial.

Falta de experiencia en el sector.

**Amenazas:**

Aparezca competencia inesperada.

La empresa que podría hacernos competencia iguale o mejore nuestros servicios.

**Fortalezas:**

Nadie actualmente ofrece nuestros servicios

El cliente puede comprobar en una sola visita la calidad de todo lo ofrecido.

**Oportunidades:**

La franja de edad de los clientes potenciales es muy grande.

El sector cuenta con mucha demanda y muchos usuarios, ya que es el deporte rey en España.

Nuestra empresa cuenta con un plan de mejora continua complementada con la que recopilamos información a través de las encuestas que realizamos a nuestros clientes.