

Segmentación de mercado:

Nuestro tipo de mercado según la segmentación de clientes será de mercado masivo ya que nos dirigimos a un grupo de personas muy multitudinario y con necesidades muy similares, dentro de este rango entran desde niños que buscan diversión hasta ancianos que quieren pasar un buen rato.

Nuestra empresa se va a dirigir a todo tipo de público ya que la institución que va a poner el dinero generalmente va a ser un ayuntamiento, un barrio o un colegio, por lo tanto, podrá participar en las actividades que disponemos la gente que simplemente tenga ganas de participar, ya que individualmente no deben aportar dinero.

A la vez nuestra empresa según la segmentación de clientes será también de mercado de nichos ya que nos debemos dirigir a los ayuntamientos, barrios y colegios para que nos contraten, por lo tanto, nos debemos dirigir a unos clientes específicos y bien diferenciados como pueden ser alcaldes, concejales, directores de colegios..., estas personas serán las que busquen y contraten nuestra empresa cuando cubramos las necesidades que ellos necesiten para entretener a sus alumnos, habitantes, etc...

Nuestros clientes más potenciales por lo tanto van a ser las personas que nos necesitan para entretener a su barrio, pueblo o colegio no las personas las cuales van a disfrutar de nuestros servicios, es decir los clientes importantes van a ser alcaldes, concejales, directores... ya que son ellos los que nos tienen que contratar y los que creen que vamos a cubrir sus necesidades, y es segundo plano estarán las personas del barrio, pueblo, colegio... que son los que van a aprovecharse de las diferentes cosas que les ofrecemos, y por lo tanto si a estas personas les gustan nuestros servicios encontraremos clientes que nos contratarán más veces ya que en un principio les parecimos una buena opción.

En nuestra empresa podemos llegar a tener muchos clientes, aunque limitados ya que solo nos vamos a mover por la provincia de Burgos, por lo tanto, llegará un punto en el que no podamos tener más clientes a no ser que la empresa vaya bien y se decida aumentar la zona de actuación de la empresa.

En conclusión, nuestra empresa se va a dirigir principalmente a un mercado de nichos, es decir, que nos dirigimos a unos clientes específicos y bien diferenciados los cuales nos van a contratar, y en segundo plano, la empresa se dirigirá también a un mercado masivo, ya que a las personas que realmente va dirigida la empresa es a grupos multitudinarios y con necesidades generalmente similares.

