

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO



Una vez redactada la idea de negocio, y haber explicado cuál es nuestra proposición de valor, el siguiente paso en el Canvas es definir los clientes a los que nos vamos a dirigir con nuestra idea de negocio: segmentación del mercado.

Nuestro proyecto, como bien hemos explicado en el apartado de la idea de negocio, se trata de realizar un soporte para móviles o tablets.

Lo primero que hemos hecho es escoger un segmento de clientes relacionado con la edad. Hemos decidido que nuestro producto esté dirigido para personas de entre 16 y 70 años. Como ese segmento de clientes era muy amplio, decidimos reducirlo dirigiendo el producto a clientes que realicen viajes largos; al fin y al cabo, buscamos la comodidad de los pasajeros que realizan viajes de varias horas.

Aparte de dirigirnos a este segmento de mercado, decidimos escoger otro tipo de clientes que van a estar relacionados con otras fuentes de ingresos que tenemos estudiadas aparte de la propia venta del producto (alquiler del producto y venta de licencia del producto; ésto lo explicaremos mejor en el apartado “fuentes de ingresos”).

El otro segmento del mercado al que nos dirigimos son las empresas que fabrican autobuses. Nuestra idea de dirigirnos a los fabricantes de autobuses es que puedan integrar nuestro producto directamente; o también, ponernos de acuerdo con ellos para que podamos alquilar nuestro producto.

**En resumen, nos vamos a dirigir a clientes de entre 16 y 70 años; que realicen viajes largos y que utilicen habitualmente sus teléfonos móviles y tablets. Y aparte de estos clientes, nos vamos a dirigir también a las empresas que fabrican autobuses y a las empresas de transporte (principalmente autobuses, aunque en un futuro podríamos ampliarlo a otros transportes, ésto se estudiaría utilizando la información que nos transmite el cliente sobre el producto).**