

2: SEGMENTOS DE MERCADO

- **¿Quién son nuestros clientes?**

Nuestra aplicación está dirigida a un amplio espectro de personas, ya que, dentro de la aplicación encontramos información sobre establecimientos de todo tipo, lo que hace que la app sea útil para personas con diferentes gustos. Aficionados al cine o al teatro, personas que busquen un buen restaurante, deportistas... todos tienen la posibilidad de disfrutar de las ventajas de nuestra aplicación de un modo distinto.

Teniendo esto en cuenta, es cierto que al ser una aplicación móvil reducimos nuestro mercado a una población más joven de un rango de entre 20-54 años. Este mercado es el ideal, ya que, es el que más se ve afectado por las compras on-line y el que menos participa dentro de actividades de ocio locales. Una segunda subdivisión se podría hacer entre la clientela joven y adulta.

Por último, no podemos olvidar que uno de los más beneficiados por nuestra aplicación serían los establecimientos u organizaciones que buscan publicitarse o simplemente ganar presencia dentro del mercado y los cuales serían el mayor aporte económico dentro de nuestra empresa. Aquí también distinguiremos en dos grupos dependiendo si disponen de mucho o poco capital.

- **¿Cuáles son las características de estos clientes?**

Empezando con los particulares, las características de aquellos más adultos serían sus intereses por aspectos más tradicionales, obras de teatro, ópera, restaurantes más exclusivo y tienen la posibilidad y habitúan a gastar más

que los jóvenes. Los clientes de menor edad tienen unas características contrarias, interesados por cine y conciertos, restaurantes y bares modernos y económicos.

Después, observamos las mismas características en las subdivisiones de los establecimientos. Unas estructuras más grandes con posibilidad de invertir más dinero en nuestra aplicación y otra más pequeña con menos.