

2.- SEGMENTACIÓN DE MERCADO

A nivel mundial, el mayor volumen de compradores de cascos está compuesto principalmente por ciclistas. Pero nuestro producto también pueden ser utilizado para otras actividades o fines diferentes y a ellos nos dirigiremos posteriormente una vez hayamos conseguido estabilizarnos en el mercado con nuestro casco para ciclistas.

Teniendo en cuenta que el casco es considerado como un elemento estético o prenda de vestir, además de un elemento de seguridad, es común observar que los usuarios poseen más de uno para acompañar diferentes ocasiones (así como poseen distintos tipos de prendas de vestir).

¿Quién es tu cliente?

Nuestro producto puede ser utilizado en general para todo tipo de público aficionado al deporte y preocupado por su seguridad.

Realizaremos, en primera instancia, un análisis de mercado para ver qué tipo de casco resulta más beneficioso comercializar, principalmente en función del tamaño del mercado.

Es evidente que nuestros clientes, inicialmente, serán los ciclistas (posteriormente motoristas, empleados de la construcción, etc.). Pero este gremio admite diferentes clasificaciones:

- En función del tipo de usuario: Profesional o aficionado.
- En función del tipo de la bicicleta: Calle, montaña o carretera.
- En función del género: Masculino o femenino.

Para ver si hemos elegido el tipo de producto correcto según el resultado del estudio de mercado realizado, analizaremos las ventas de bicicletas que se produjeron en el mercado en los últimos años.

	2015	2016
Bicicletas	42,36%	43,86%
Componentes	35,95%	33,89%
Cascos	4,13%	4,23%
Calzado	4,30%	4,38%
Textil	6,51%	7,03%
Herramientas	1,02%	1,01%
Otros	5,73%	5,60%

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestro mercado será masivo. Está pensado para los diferentes tipos de ciclistas en función de diferentes parámetros:

- Edad: 16-18, 18-25, 25-35 y 45 en adelante.
- Volumen de ingresos: Bicicleta de baja, media o alta gama.
- Recorrido previsto: Trabajo o placer.
- Territorio: Zona urbana o ruta.
- Personalidad: Extrovertido o introvertido.
- Cultura: Nivel de educación vial y nivel de aprecio por la vida.
- Lealtad: A la marca y al tipo de casco.
- Tasa de uso: Casual o profesional.