

## 2.SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

---

Nuestros clientes se pueden definir en una serie grupos:

Principalmente nos dirigimos a todo tipo de consumidores (mercado de masas), desde los más jóvenes que quieran utilizar nuestros servicios, familias que vayan a pasar el día a la playa, deportistas acuáticos, trabajadores de ciudad hasta gente “perezosa”

### **Jóvenes:**

este mercado es muy extenso, puede variar de un uso ocasional (un día cualquiera en la ciudad, playa.) hasta festivales de música.

### **Familias:**

En las playas para que puedan disfrutar de un buen día de playa sin preocupaciones dejando sus objetos más valiosos en las taquillas

### **Deportes acuáticos:**

nuestros clientes más beneficiados seguramente gracias a la comodidad de poder depositar sus objetos a escasos metros del agua. Estos clientes usaran la taquilla “grande” seguramente para guardar tablas de surf, aletas....

### **Trabajadores:**

la comodidad de poder dejar sus maletines, papeles o utensilios necesarios de su trabajo a escasos metros de sus oficinas. En lugares como Bilbao que es muy frecuente el uso de los transportes públicos sería una gran adquisición.

### **Perezosos:**

Muchos transportes de objetos son agotadores... por ejemplo, en verano con las altas temperaturas, las sillas de playa o sombrillas se podrían dejar en nuestras taquillas.

Evidentemente, aunque no aparezca en esta lista hay muchos casos diferentes que estaremos dispuestos a atender, los grupos señalados previamente son los más habituales.