

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Una vez analizado el mercado, las necesidades y demandas, hemos llegado a la conclusión que nos debemos centrar en los jóvenes y adultos, que son los que más viajes buscar mediante internet. Aparte de esto, no nos podemos olvidar de otro tipo de clientes, como parejas, grupos grandes, etc.

Sabemos que los jóvenes disponen de mucho tiempo, aunque de poco capital para hacer frente a los viajes, por ello, nos hemos adaptado a sus necesidades y siempre intentaremos buscar el mejor precio para que esté pueda ser posible. En cuanto a los adultos, también sabemos que viajan mucho, puede ser tanto de trabajo como personal, estos disponen de un capital más amplio, pero apenas tienen tiempo para buscar, nosotros les ofrecemos la posibilidad para que ahorren en tiempo en la organización de sus viajes.

Aun sabiendo todo esto, no podremos saber qué tipo de cliente contratarán nuestros servicios hasta que la empresa se ponga en funcionamiento.

