

Segmentación del mercado

Vamos a hacer una segmentación de mercado diferenciada en diferentes tipos de clientes:

Por un lado, estarán los adultos, los cuales tendrán actividades/deportes de riesgo y aventura; y, por otro lado, estarán los niños, los cuales podrán disfrutar de nuestras actividades con colchonetas y camas elásticas, piscina de bolas, etc.

Analizando los tipos de segmentación existentes, el nuestro sería un mercado geográfico, ya que nuestros clientes podrán ser turistas de otros países, pudiendo llegar a unos 50 clientes durante el primer año, según un estudio que nos ha realizado una empresa que se dedica a la realización de informes sobre segmentación de mercados.

Estamos creando un valor, una necesidad que puede resultar muy interesante y beneficiosa para los turistas e incluso un sector de la población que vive en la misma zona y que les gusta el deporte.

Nuestros clientes más importantes son sobre todo turistas de mediana edad, adultos con un núcleo familiar sólido, aunque no descartamos la celebración de eventos y campañas de marketing orientados a otro tipo de clientes.

Sociedades clave

Los proveedores seríamos nosotros mismos

Crearíamos una alianza con un restaurante llamado Veceno, porque nosotros ofrecemos un servicio de deporte y aventura y cuando tu acabas lo que más te apetece es comer para reponer energía

Razones para que una empresa establezca alianzas, el deporte es un tema que interesa a mucha gente y si vienen a nosotros y nosotros recomendamos su empresa a nuestros clientes seguramente tendrán muchos más clientes

Fuentes de ingresos.

Pues pagarán dependiendo del deporte que elijan y será un pago recurrente, por ejemplo si cuesta 300 euros la aventura podrán pagar 150 al principio y cuando acaben pagaran otros 150 así conseguiremos ganarnos algunas propinillas de la gente a la que le haya gustado mucho

Venderemos suvenires de España sobre nuestra empresa para que cuando vuelvan a su país la gente que los vea con las camisetas o llaveros o cualquier otra cosa que vendamos se interese por venir a España a visitarnos para hacer deporte de aventura

Pediremos algún préstamo para ayudarnos con el pago de todas las actividades de la empresa ya que al principio hay que echarle billetes al negocio

Canales.

Sera directa ya que tendremos una app y una página web desde donde los clientes puedan ver todas las actividades que tenemos, una descripción de nuestros trabajadores para dar confianza a los clientes, fotos de todas nuestras instalaciones y aventuras, una descripción de nuestra empresa y una lista con todas las actividades que ofrecemos

Relaciones con los clientes

Tanto en nuestra app como en nuestra página web tendremos un muro donde los clientes puedan comentar todas sus experiencias y también donde futuros clientes puedan preguntarnos directamente a nosotros cualquier duda y nosotros se la aclararemos en el idioma que sea

Tendremos relaciones personales y automatizadas serán personales cuando estén con nosotros practicando cualquier deporte y serán automatizadas cuando estén reservando e inscribiéndose en nuestra app o página web

Recursos clave

Necesitaríamos personal que hablase varios idiomas ya que, si no, no podríamos interactuar con nuestros clientes, también necesitaríamos dinero para contratarlos y pagarles los sueldos

Actividades clave

Solucionaríamos problemas como por ejemplo cuando un turista viene a visitar España y como no sabe español o no sabe donde tiene que ir acaba viniendo aquí solo para quedarse en el hotel y lo que nosotros hacemos es incitarlos a que hagan deporte mientras ven Benidorm

Tabla de costes

ENTRADA NIÑO	ENTRADA ADULTO	ENTRADA ANCIANOS
INCLUYE PISCINA DE BOLAS, CAMA ELASTICA Y UNA ENTRADA EN	INCLUYE DEPORTES DE AVENTURA Y UNA CENA EN VECENO	ACTIVIDADES ACUATICAS Y JUEGOS DE AZAR SIN PAGAR

SUNRISE QUE ES UN CENTRO DE OCIO PARA MENORES		
100 \$	150 \$	100 \$