

SEGMENTO DE MERCADO

Nuestra empresa necesita un tipo de cliente concreto, y para conocerlo hemos realizado varios análisis. Llegamos entonces a la conclusión de que, en nuestro caso, contaremos con dos tipos: el cliente usuario y las entidades tanto públicas como privadas.

Por un lado, el *cliente usuario* será la persona física que acuda a la exposición, y se tratará de alguien que consume cine, televisión, prensa, Internet y redes sociales (principalmente, *Instagram*). Todas estas cualidades las conocemos gracias a un formulario en el que hemos planteado preguntas de esa índole. Con dicho cuestionario obtuvimos un resultado que nos ha ayudado a hacernos una idea del tipo de cliente que visitará nuestro producto: mujer entre los 21 y los 40 años cuya principal afición es el cine.

El género femenino es algo irrelevante, ya que cualquier persona puede acudir a nuestra exposición independientemente de su sexo; pero el rango de edad medio nos ha hecho suponer que la mayoría de visitantes serán adultos. A esto se le suma el consumo de cine, donde la mayoría prefiere los estrenos mundiales por encima del cine de autor, aunque esto último no significa que desechemos la segunda opción en nuestras muestras.

Gracias a los formularios también nos hemos dado cuenta de que la gente prioriza el entretenimiento y la actuación frente a los planos, y por este motivo hemos decidido implementar en nuestra exposición algunas recreaciones físicas de escenas.

Otro punto en el que los cuestionarios nos han resuelto algunas dudas es en la aceptación que tienen actualmente las exposiciones entre los distintos tipos de cliente. Afortunadamente, dicha aceptación es positiva y nos afirma que nuestra idea de proyecto es factible.

Por otro lado, las *entidades públicas y privadas* serán el tipo de cliente que nos ayudará a darnos a conocer al público y a facilitar nuestras tareas de financiación y publicidad. Dentro de estas entidades destacan los ayuntamientos, los museos y los centros privados.