

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Vamos a dividir a nuestros clientes en dos tipos, en función del horario en el que abramos, es decir, los viernes, sábados y jueves donde el local está destinado a gente universitaria donde el objetivo serán los más jóvenes y por otro lado los domingos donde el local estará destinado para los más mayores.

- Los domingos: el horario será de 16:00 a 00:00, la discoteca estará destinada a gente mayor, personas entre 35 y 70 años, por si están descansando del trabajo y les apetece tomarse un café, o por si quedan con los amigos para tomar algo, echar unas cartas, o incluso tomarse unos vinos entre semana. Para intentar atraer a este sector, venderemos todo tipo de bebidas al gusto del consumidor y se ofrecerán pequeñas tapas para hacer más agradable la estancia.
- Los jueves, viernes y sábados: el horario será de 22:00 a 7:00, está claro que estos son los días importantes, donde esperamos obtener el mayor número de nuestros ingresos. En estos días nuestro objetivo serán los jóvenes universitarios y las personas entre los 18 y los 35 años a los cuáles les gusta salir los fines de semana, los viernes y los jueves universitarios.
- También queremos contar con los Erasmus: podemos incluirles en el segundo grupo, uno de los objetivos es lograr que el local se vea como un "Pub Erasmus" para que asista el mayor número de gente posible siempre que no supere el aforo permitido pero así de esta forma poder ganarnos nuestra fama.

Por lo que vamos a tener dos tipos de clientes claramente diferenciados, el consumidor que va normalmente un día a un bar para tomar algo, y los jóvenes que les gusta salir por la noche y que acuden a Discotecas/Pubs para pasárselo bien.