

Segmentación de mercado:

→ Diferenciar los segmentos:

Nuestro segmento está dividido en gustos y preferencias, es decir, la guía la organizaremos por continentes, Cada continente tendrá su propio libro con las mejores recomendaciones y consejos posibles. Además, los haremos con diferentes colores para distinguirlos. El objetivo es que los turistas y viajeros puedan elegir la zona geográfica que prefieran, divididos en continentes y climas, dependiendo de sus preferencias.

→ ¿Quién es tu cliente?

Nuestros/as clientes/as objetivos son personas jóvenes y adultas que viajan fuera de su país natal y están interesadas en respetar la cultura, sin ofender accidentalmente con algún gesto, costumbre o tradición propia de la suya.

→ ¿Cuáles son las características (clientes)?

Nuestro mercado, lo hemos dividido en gustos y preferencias algo más específicas, es decir, hay personas que quieren ir especialmente a un continente, ya sea por el idioma, la cultura, la gastronomía etc. Por eso, nosotras hemos dividido esta guía para que resulte más fácil buscar y tener la información.

→ El negocio depende de los clientes

Nosotras confiamos en nuestra guía ya que el turismo no es una actividad pasajera, y por eso sabemos que hay muchas posibilidades de que nuestro producto sea consumido, esto es que las ventas pueden ser continuas. Las personas siempre tenemos esa necesidad de viajar a lugares ajenos y tenemos esa incertidumbre de aprender y saber más. Antes de ir a un destino, normalmente los turistas intentan informarse, indagar un poco y de más, sobre ese destino. Puede haber uno o más grupos (segmentos) (cada uno en características comunes).

Lo que une a nuestros diferentes segmentos es que todos tienen en común la actividad de viajar y explorar nuevos lugares, cultura etc.

