

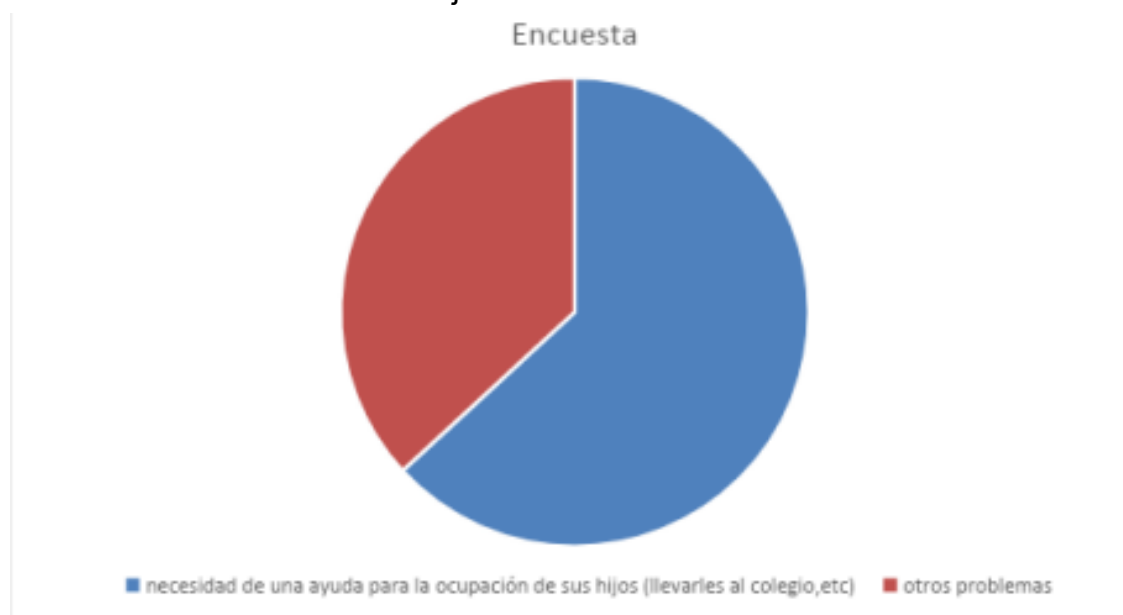
2 Segmento de mercado

La segmentación de mercado es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en distintos grupos, los cuales, permiten que las empresas puedan enviar mensajes personalizados a las audiencias correctas.

Los segmentos se deben identificar fácilmente. Deben tener una serie de características comunes. Además, tiene que ser del tamaño adecuado, con una audiencia lo suficientemente grande como para implementar una estrategia particular para que sea rentable.

Para que nuestro servicio sea eficaz, el objetivo de nuestra empresa está dirigido a dos segmentos.

Por un lado, los padres con hijos son nuestros clientes más importantes, ya que van a hacer uso de nuestro servicio. Hemos analizado los problemas actuales de los padres, mediante una encuesta, varias familias de Basauri nos han dado a conocer sobre sus necesidades en cuanto a sus hijos.





La conclusión ha sido clara: varias familias tienen la necesidad de un servicio de niñeras accesibles las 24 horas del día fiable, cómodo y económico. Similar al que ofrecemos en nuestra empresa por trabajadores que estudian 1º o 2º de bachillerato puntual en cualquier momento las 24 horas del día, únicamente de Basauri.

Por otro lado, nuestro segmento de clientes son los alumnos de 1º o 2º de bachillerato de Basauri, como hemos mencionado anteriormente. Tras preguntar a un grupo de estudiantes de Bachillerato, todos coinciden en la misma necesidad de ganar dinero, para ello están dispuestos a trabajar como niñeras disponibles las 24 horas, tal y como se ofrece en nuestra empresa (un empleo para alumnos de estas edades).

La diferencia de nuestra empresa ante otras (un servicio que se realiza por alumnos de Bachillerato y 24 horas) hace que los clientes estén satisfechos con nuestro servicio y quieran pagar por ello.