



## PERFILDELCLIENTE



El perfil del (segmento del) cliente describe de manera más estructurada y detallada un segmento de clientes específico del modelo de negocio.

Lo divide en **trabajos** (necesidades), frustraciones y alegrías.











PLANIFICACIÓN DE LAS VACACIONES EN UN ENTORNO RURAL.

REALIZAR ACTIVIDADES LÚDICAS EN UN ENTORNO DIFERENTE.

QUEDAR BIEN CON LA FAMILIA Y LOS AMIGOS.

BÚSQUEDA DE LA TRANQUILIDAD Y REDUCCIÓN DEL ESTRÉS.





- NO TENER TIEMPO.
- NO TENER SUFICIENTE DINERO.
- DIFICULTAD DE FILTRAR LA BÚSQUEDA
- NO FIARTE DEL MÉTODO DE PAGO
- QUE TE SURJA UN IMPREVISTO Y PERDER TODO EL DINERO INVERTIDO
- QUE LAS ACTIVIDADES NO SEAN ACORDES A TUS GUSTOS
- QUE EN LAS ACTIVIDADES EL MATERIAL O LOS RECURSOS NO SEAN DE CALIDAD
- DIFICULTADES PARA LLEGAR A LA ZONA ELEGIDA
- QUE NO SEAN COMPATIBLES LAS ACTIVIDADES INFANTILES Y LAS ADULTAS
- DIFICULTADES EN EL CONTACTO CON EL EMPRESARIO







- TUS VACACIONES ESTÁN ORGANIZADAS AL COMPLETO.
- MULTITUD DE ACTIVIDADES.
- PROMOCIONES EN DIFERENTES ÉPOCAS DEL AÑO.
- CONOCES A GENTE QUE COMPARTEN TUS GUSTOS.
- EL NÚCLEO RURAL TE APORTA TRANQUILIDAD Y UN CAMBIO DE AIRES.
- DESCUBRIR ENTORNOS DESCONOCIDOS O DESEADOS.

