



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación del mercado de la empresa está enfocada en un servicio de alojamiento. Como valor agregado haremos uso de nuestras actividades familiares, individuales y grupales con el fin de que nuestros clientes tengan una **EXPERIENCIA INOLVIDABLE**.

Dentro de la segmentación del mercado tenemos los siguientes:

- **Segmentación geográfica.**

Nuestros huéspedes procederán de diferentes países y continentes (Francia, Alemania, América, etc.).

- **Segmentación demográfica.**

Los huéspedes serán de diferentes edades, desde niños hasta ancianos.

- **Segmentación psicográfica.**

El hotel acogerá a toda clase social, la cual tendremos diferentes servicios para cada uno de nuestros clientes.

- **Segmentación de comportamiento.**

Incluye la respuesta del usuario, la actitud y el conocimiento de nuestros servicios. Además, está destinada a ayudar y determinar a los grupos de personas a los que podrían atraer más. Esta segmentación es la mejor forma de medir la sostenibilidad.

Tipos de clientes según su fidelización:

- **Huésped ocasional.**

Huésped que viene por primera vez o lo hace ocasionalmente, pero sin una frecuencia establecida.

- **Huésped regular.**

Suele alojarse repetidamente en el hotel.

- **Huésped frecuente.**

Siempre se aloja en el mismo hotel.

- **Huésped-embajador.**

Se caracteriza por alojarse frecuentemente y además, comparte y sugiere a sus familiares y amigos que se hospeden en el hotel.

Nuestra empresa estará dirigida a un mercado masivo ya que nuestros clientes son variados.