

## **2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

### **2.1. DEFINIR CLIENTES TIPO / OBJETIVO**

Nuestros clientes tipo son todo tipo de personas, desde familias, parejas, grupos de amigos y gente sola. Incluyendo todos los rangos de edades.

Esto es posible gracias a la gran variedad de actividades que se realizan en el local. Cualquier grupo o familia puede ir a tomarse un café o refresco cualquier tarde, apuntarse a cualquier clase de baile o actividad que se realiza semanalmente en nuestra planta baja, hacer cualquier fiesta privada para celebrar o simplemente para divertirse o yendo cualquier noche a disfrutar de la música y ambiente de ese día en el local.



### **2.2. SEGMENTO DE CLIENTES**

Nuestro segmento de clientes más importante es la segmentación demográfica.

Especialmente la segmentación por edad, ya que las noches de jueves a sábado las fiestas que hacemos están enfocadas a gente joven, en un rango de edad de 18 a 30 años, ya que la música, actividades y las temáticas van más acordes con sus edades.

Aunque también hay que destacar que debido al resto de actividades que se ofrecen, ese segmento varía en función de cada actividad, incluyendo aquí la segmentación por aficiones, ocio o hábitos de gasto.