

Segmentación de mercado (clientes)

El cliente es lo que da sentido a nuestro proyecto, por lo que su identificación debe ser considerada como un factor clave.

Después de presentar nuestra propuesta de valor, hemos llegado a concluir que nuestro “buyer” persona se podría dibujar de la siguiente forma:

- Habilidades del cliente.

Nosotros buscamos a los jugadores más reconocidos con el mejor rendimiento posible en el tema del competitivo (la rama más importante en el mundo de los eSports), ya que vamos a depender de ellos para darnos a conocer al mundo. También trabajaríamos para las jóvenes promesas que tengan un desempeño mayor entre ellas y así, encontrar a los mejores en un corto periodo de tiempo sin que sea alguien tan conocido como otros y así, cuando explote como jugador aprovecharnos del desempeño de este.

- Grupo de edad.

Únicamente aceptaríamos tanto jóvenes promesas (mínimo de 18 años de edad), hasta los más experimentados veteranos.

- Región.

Actualmente solo nos podemos permitir con gente que resida en España, ya que es muy complicado al principio trabajar con gente con la que no compartimos idioma o con gente que no tenga nuestra misma región continental.

Pero por ahora solo nos permitimos trabajar con gente de España.