

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

Nuestra clientela se enfoca principalmente en personas que necesitan una buena dosis de adrenalina. Las actividades están enfocadas a todo tipo de cliente, ya sean familias, jóvenes y adultos.

Por ello, al realizar las actividades separaremos a los grupos por diferentes niveles o necesidades para placentar las necesidades y objetivos de cada cliente.

Lo cual, no es necesario que los clientes estén capacitados de unos cuerpos deportistas y trabajados, porque el objetivo de estas actividades es pasarlo bien y pasar un buen rato con amigos o familiares.

Teniendo en cuenta la clientela con la que vamos a funcionar el mercado que mejor se amolda a nuestro proyecto es el Mercado diversificado. Este mercado da la posibilidad de que cada cliente elija la actividad que más le apetezca y que mejor se amolde a sus necesidades personales.

Ya que nosotros ofrecemos una gran variedad de actividades perfectamente equipadas y amoldadas a las necesidades de cada cliente.

La segmentación de clientes consiste en un conjunto de acciones por medio de las cuales se seleccionan aspectos en común de la base de clientes. En nuestro caso esa selección de clientes la llevaremos a cabo respecto al interés que obtenga cada uno de ellos en realizar una actividad u otra, por ejemplo, al rafting vendrán más grupos de amigos o familiares y en el salto de paracaídas habrá gente más individualista.



Julen, Ander G., Joseba y Zuriñe