

## 2. SEGMENTOS DE CLIENTES

El **segmento de clientes** consiste en definir quienes son los clientes del negocio para establecer la estrategia de la empresa. Necesitamos conocer íntimamente al consumidor de nuestro producto para analizar su personalidad como cliente, sus gustos y preferencias. La segmentación del cliente es uno de los primeros bloques a rellenar en las plantillas canvas.



En nuestro proyecto nuestros clientes más importantes son las personas adultas, ya que buscan la mayor seguridad vial a la hora de conducir su propio vehículo.

Hemos analizado la segmentación de nuestro cliente de la siguiente forma:

- **Comportamiento y psicográficos:** Los adultos al llevar muchos años de experiencia en la conducción hace que su confianza aumente conduciendo y por tanto su velocidad también. Además, la poca experiencia de los conductores adolescentes hace que su confianza aumente la velocidad.

En cuanto a la alcoholemia, los adultos mayoritariamente suelen ir más confiados con la tasa de alcoholemia. No le dan la importancia necesaria ya que se resguardan en el mito de que no les afecta por consumirlo en un periodo de tiempo prolongado.

**demográficos**  
edad, estado civil, ingresos...

**psicográficos**  
actitudes, estilo de vida,  
personalidad...

**comportamiento**  
aficiones, hobbies, rutinas...



**trabajos por hacer**  
problemas o necesidades  
que esperan realizar

- **Demográficos:** Nuestros productos están centrados en personas de mediana edad, entre 40 y 70 años con hijos adolescentes que se acaban o están en el proceso de sacarse el carnet. Ya que les va a ser de gran ayuda puesto que a veces el exceso de confianza puede provocarles que vayan a mayor velocidad de la permitida y que conduzcan después de haber consumido alcohol, así provocando accidentes graves.



- **Geográficos:** Estos productos serán vendidos en los países de la Unión Europea, ya que la marca con la que nos hemos asociado es vendedora en este territorio.