

Segmentación de mercado

Público objetivo

Debido a la polivalencia de nuestro local (videojuegos, audiovisuales), abarcamos un público diverso. No obstante, debido a que nuestro local se basa principalmente en realizar actividades de ocio relacionadas con los videojuegos, nuestro público objetivo es sobre todo las personas que tienen un afán por los videojuegos y desean probar algunos juegos que todavía no están disponibles en los puntos de venta y webs líderes (videojuegos: tiendas como GAME, o plataformas como Steam/películas: Netflix, HBO, Disney plus, Amazon prime). Por tanto, podemos considerar que tenemos dos grupos principales (gamers y cinéfilos) donde los gamers son los clientes más importantes ya que nos otorgarán la mayor fuente de ingresos, seguidos por los cinéfilos, que nos otorgan ingresos, pero algo menos. A continuación sería el grupo secundario de la gente que desea consumir los alimentos y bebidas de nuestro bar. A pesar de esto, el servicio será equivalente para todos los clientes. Aunque los grupos principales debido a su mayor gasto, tendrán acceso a diversas promociones.

Por una parte, tenemos al grupo de los amantes de los videojuegos. Quienes pueden variar en edad, género y gustos.

Estos clientes se encuentran en un rango de edad que va desde la preadolescencia hasta la adultez.

Concretamente podríamos decir que existen 2 grupos, bien diferenciados: adolescentes y jóvenes y el grupo de adultos. Como hoy en día los videojuegos son una de las actividades más populares entre adolescentes y jóvenes, podemos considerar que un porcentaje considerable de este grupo sería nuestro público, situados en un rango de edad de los 16 años a los 25 años, muchos de los miembros de este rango han crecido junto a los videojuegos y su desarrollo, por ello serían la mayoría de nuestro público. Cabe mencionar que en el caso de menores de 16 años, estos deberían ir acompañados por un adulto, para utilizar nuestros servicios. Pasando a los adultos también existen clientes potenciales ya que al igual que los jóvenes, muchos de los adultos de 26 a 40 años han crecido con los videojuegos, por lo tanto este sería un grupo grande de clientes para nuestro local. Además tienen más posibilidades de invertir dinero en sus aficiones, por tener unos ingresos propios, por lo que, son un público objetivo potencial.

Asimismo, entre los amantes de los videojuegos, podemos considerar que a parte de la edad también varían en sexo. Pero las diferencias entre hombres y mujeres a la hora de jugar videojuegos son mínimas, ya que, tanto los hombres como las mujeres juegan a una amplia diversidad de tipos de videojuegos. En el catálogo de videojuegos tenemos muchas clases de videojuegos, así que, cualquier gamer podrá venir a jugar a Amid Ludens!

Por otra parte tenemos al público, al que le gustan las películas. En este grupo sobre todo podemos hacer una diferenciación de clientes por edades. Y además de sus gustos, teniendo en cuenta si quieren alquilar o comprar una película independiente o una comercial. Una de las características que vuelve a nuestro local interesante es la de que ofrecemos películas independientes que son difíciles de conseguir a través de los servicios convencionales (streaming, cine etc).

Por consiguiente existen estos dos grupos ,dentro de ellos se pueden clasificar por edades por la clasificación por edades de las películas:

- Apta para todos los públicos
- No recomendado a menores de 7 años
- No recomendado a menores de 12 años
- No recomendado a menores de 16 años
- No recomendado a menores de 18 años

En los primeros casos hasta los 16 años si el cliente es un menor de 16 años deberá ir acompañado de un mayor o tener la autorización de uno.

Además de estos grupos,que serían el público objetivo,podemos encontrar a otros grupos menores.

En un grupo están los que deseen consumir comestibles y bebidas.En este sector los clientes son muy diversos,ya que,al igual que en una cafetería,cualquier persona que desee tomarse algo puede comprarse uno de nuestros productos.Obviamente, en esta cafetería habrá mas clientes que hayan alquilado las salas o comprado o alquilado alguno de nuestros productos y servicios,por lo tanto si que estaría mas enfocado hacia los grupos comentados anteriormente,pero al ser una cafetería no existen limitaciones en cuanto a quién quiere consumir.

Por lo tanto, podemos concluir que nuestro tipo de segmentación sería el mercado de nichos ,ya que sobre todo nos enfocamos en un público objetivo muy concreto,que son los amantes de videojuegos y los amantes de películas. Nuestra proposición de valor esta dirigida fundamentalmente a este público.Aún así, también existe el segmento de los que comen o beben,estos clientes no son del grupo principal,porque nuestra proposición de valor no está tan enfocada hacia este público,pero puede ser una fuente adicional de ingresos a tener en cuenta.