

Segmento de clientes (Parking dog)



Nora Yáñez, Aitor Vázquez, Andro Gergedava, Irene Cuñado y Denisa Perdica.

El mercado es un lugar donde los vendedores intercambian bienes y servicios con los consumidores a cambio de dinero.

De momento no tenemos datos sobre el mercado y tampoco hay ninguna investigación porque es un servicio nuevo. Aunque no haya datos creemos que tenemos una oportunidad porque es un servicio innovador que no puedes encontrar en ningún sitio y puede ser un servicio que beneficie a todas las personas.

Nuestro mercado ahora mismo está creciendo mucho porque en España hay más hogares con perros que niños (esto lo sabemos porque el otro día salió una noticia en el periodico).

Hay muchos tipos de mercado y estos se diferencian atendiendo a las diferentes variables. Nosotros vamos a atacar a dos tipos de mercado porque ofrecemos servicios y productos.

El mercado de servicios pertenece al sector terciario. Este mercado se caracteriza por lo que ofreces es intangible pero beneficia al consumidor.



Al ofrecer los productos que son duraderos nos situaremos también en el mercado de productos de uso ya que después de satisfacer la necesidad no desaparece, estos productos los podrás utilizar una y otra vez, es decir estos productos no son producto perecedero (después de utilizarlo no desaparece) es un producto duradero.



Pero al ofrecer diferentes productos atacaremos al mercado de bienes perecederos ya que al comprar nuestro producto después de satisfacer la desaparecen (por ejemplo la comida, el agua..) , en este caso nuestro producto es un producto perecedero y no duradero.



Demográfico

Nuestro servicio está dirigido a las personas que tienen perro, el género, la etnia de la persona no tiene importancia ninguna. Pero por otro lado, en el caso de la edad, si una persona tiene menos de 12 años vamos a necesitar el permiso de sus padres para poder utilizar nuestros servicios. Por otro lado, si el usuario es mayor que 12 años tiene que hacer

lo siguiente para poder disfrutar de los servicios que ofrecemos; el usuario de nuestro servicio tendrá que dejar sus datos personales como su nombre y apellido, el número de teléfono, DNI, para poder identificar el dueño del perro y avisar a esta persona si el servicio que le hemos ofrecido ha terminado. Como nuestros servicios y productos van a estar dirigidos a personas de diferentes edades van a aparecer anuncios en las redes sociales, en la tele y también pondremos carteles por la calle y por el centro comercial.

En caso de que el dueño no vuelva a recoger su perro el precio que va tener que pagar va a aumentar, dependiendo del tiempo que transcurra. Nuestros clientes pueden disfrutar de su tiempo sabiendo que sus perros van a estar bien cuidados en un lugar sano.

Los datos sobre nuestra competencia todavía no están disponibles debido a que es un negocio innovador. Pero creemos que vamos a crecer muy rápido y conseguir muchos ingresos.

En cuanto a la investigación del mercado respecto a nuestro servicio, no hay, ya que se trata de un servicio nuevo. Creemos que nuestro servicio es una oportunidad porque es un servicio innovador que no se encuentra en ningún otro sitio y por eso creemos que este servicio es un avance para la sociedad.

Socioeconómico

Nuestro servicio va a estar situado en zonas donde la población tenga una renta medianamente elevada que pueda permitirse este servicio. Hemos buscado datos donde se observa que la media de la renta de bilbao (en lugar donde se va a situar nuestro servicio) de la gente que va a los supermercados es bastante alta por lo que seguramente utilizaran nuestros servicios y productos.

Geográfico

Situaremos nuestro servicio en lugares donde haya una alta tasa de perros y donde se puedan encontrar centros comerciales. Principalmente dentro de los centros comerciales. Por ejemplo en el Max Center, Zubiarte, Mega park,...

Nuestro negocio estará anunciando por todo el centro comercial para que la gente que vaya al centro comercial y tenga perro lo utilice.

Conductuales

Teniendo en cuenta el estilo de vida del consumidor y la frecuencia con la que va a los centros comerciales. Sabemos que la gente va mucho a los centros comerciales porque aunque lo quieran evitar siempre van a tener que ir porque tiene que comprar.

Este servicio está dirigido a todas las personas, la única característica es que tienen que tener un perro para poder disfrutar de nuestros servicios.

Predictiva

Teniendo en cuenta como se han comportado nuestros clientes más frecuentes vamos a intentar predecir qué va a hacer en un futuro.

Este servicio ofrecerá un descuento para las personas que utilicen más este servicio, los servicios que hay dentro de la empresa y compre los productos que vendemos dentro de nuestro servicio.