

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

Nuestros clientes directos son los propietarios y responsables de discotecas y de establecimientos de actividades de ocio nuevos o que vayan a renovarse que deseen la última novedad y sean innovadores. Nuestros clientes tienen que tener conciencia respetuosa ya que al ser un proyecto dedicado para un público menor de edad es imprescindible la seguridad del menor. No diferenciaremos nuestro mercado por sexos ya que en este tipo de establecimientos el género es indiferente. Estos servicios son tanto para mujeres como para hombres.

Al ser un servicio principalmente para menores está totalmente prohibido la venta de alcohol, esto puede repercutir directamente al precio de las consumiciones de los propios clientes ya que el coste del alcohol se sustituirá por otro tipo de refrescos sin alcohol para poder hacer frente con mayor facilidad a los gastos del establecimiento.

Analizando los tipos de segmentación que hay, el nuestro sería un mercado de nichos. Este tipo de mercado es el que operan las empresas que se dirigen a un público específico y bien diferenciado, como son los menores de edad. Aquí, tanto las proposiciones de valor como los canales de distribución y las relaciones con el cliente, están diseñadas a medida de los requerimientos de un segmento muy específico.

Los servicios que vamos a ofrecer a que los responsables de estos menores es decir los tutores legales deben de aprobar son para un público específico, los jóvenes, sin embargo hay que tener en cuenta que sus hijos acuden a estas discotecas, así que aparte de los adolescentes tenemos que tener en cuenta a estos clientes.

