

Segmentación de mercado

Cientes:

Nuestros clientes englobarían esencialmente las personas de edad avanzada de alrededor de Valladolid, los cuales superarían los 60 años ya que esa es la media de edad en los 225 municipios que constituyen Valladolid.

Por lo que consecuentemente los clientes reales serían aquellos que constituyen un rango de edad entre los 60-80 años.

Los posibles clientes potenciales serían aquellos fuera de este rango pero que también habiten en los municipios a los cuales nuestro proyecto llegaría.

Perfil de nuestros clientes:

Edad: 60-80

Sexo: M/F

Ingresos medios: 1207,4€

Necesidades: Estas personas necesitan comprar alimentos para poder alimentarse correctamente. Aunque en los pueblos la mayoría de la gente tiene diversos huertos y animales para alimentarse, productos como los de limpieza, aceite etc son difíciles de encontrar, por ello, estas personas necesitan alguien que les abastezca y de esta manera no tener que desplazarse a ciudades para poder comprar, sino esperar cada semana a que llegue el autobús a su pueblo para poder comprar.

De la misma manera algunas personas tienen la necesidad de comprar diversa ropa para distintas épocas del año por culpa del desgaste etc, por lo tanto, nuestro autobús también facilita un catálogo de ropa para que las personas mayores lo vean y encarguen alguna prenda para probarla y comprarla.

Previsión de clientes en los próximos 1-4 años:

Al tener una cantidad máxima de 1120 de clientes creemos que no el 100% de ellos acudirá a nuestros servicios, esto puede deberse esencialmente a que las personas de tercera edad tienden a reprimirse en su casa a causa de falta de movilidad, enfermedades etc... Además otros muchos podrán tender a seguir teniendo que movilizarse a pueblos cercanos con tal de seguir comprando en su supermercado habitual. Por todo esto hemos elaborado unos porcentajes de acuerdo con todos estos inconvenientes.

-El primer año creemos tener el 70% del total ya que este año, al ser una empresa nueva, algunas personas no les dará confianza el que nosotros vayamos.

-El segundo año tenemos pensado que el 80% del total vendrá a nuestra empresa. Al llevar ya 1 año la gente empezará a confiar en nuestros servicios y más clientes vendrán a nosotros.

-El tercer año pensamos que el 85% del total vendrá a nuestra empresa, esta será la cifra más alta de personas que acudirá a nosotros por la costumbre.

-Por último, el cuarto año acudirán el 82% del total, puesto que al ya llevar 3 años en el mercado tendríamos los clientes habituales, pero algunos se irán.