

**SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

	<b>ÍNDICE:</b> <b>1. Segmentación de mercado.</b> <b>2. Buyer persona.</b>
---	--

**1.SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

Nuestro cliente objetivo se divide en dos grupos:

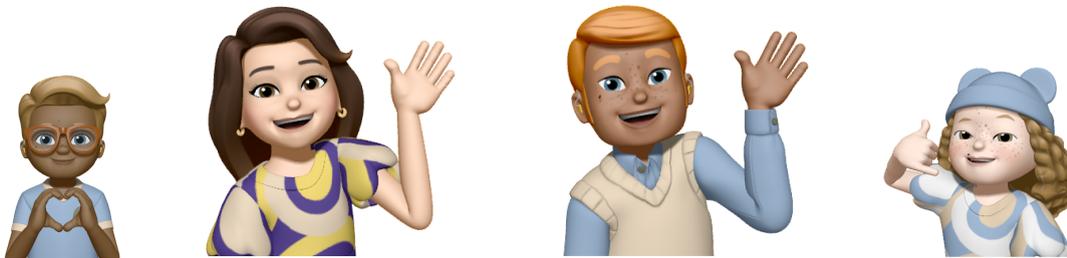
1. Personas entre 20 y 70 años, con un nivel de ingresos medio-alto. Les gusta disfrutar de la naturaleza en su tiempo libre, probar experiencias nuevas, llevar una vida sana y se preocupan por el medioambiente. Elegimos esta franja de edad, ya que a la gente adulta le encanta ir a despejarse a la naturaleza, ya sea para liberarse del estrés de la semana o como afición.
2. Profesorado de colegios/institutos a partir de primaria de 5 a 12 años, públicos o privados, que aplican el aprendizaje didáctico, y les gusta hacer actividades distintas para los alumnos más pequeños.

**2. BUYER PERSONA.**

Lara y Álvaro, viven en Valencia, tienen 35 y 38 años. Son una pareja joven sin hijos que les encanta pasar su tiempo libre en la naturaleza y vivir nuevas experiencias. Álvaro es veterinario y Lara trabaja como profesora en la universidad. Después de su dura semana de trabajo, nos eligen a nosotros para desconectar.



Alberto vive en Valencia, es biólogo, tiene 40 años y es sordomudo. Es un hombre soltero, no tiene hijos. Le encanta pasar tiempo en la naturaleza, observar el paisaje, identificar las aves y las plantas. Busca experiencias nuevas en contacto con la naturaleza.



Carmen y Jorge son profesores de 5º de Primaria. Ana y Fran son dos de sus alumnos. Les gusta modernizar los métodos de aprendizaje y por ello contactaron con nosotros. Organizamos una salida para que los niños trabajaran los 5 sentidos.



Manolo y su mujer Milagros son unos jubilados de 65 y 67 años que lo que buscan es descansar de todo una vida trabajando son personas pacientes y muy sabias por lo que les gusta mucho aprender cosas nuevas y sobretodo de la naturaleza. Por eso nuestras rutas les vienen genial.