

SEGMENTACIÓN DE MERCADO DE N-PARK:

La segmentación de mercado para nuestro parque se podría basar en varios criterios teniendo en cuenta las necesidades, comportamientos y preferencias de los visitantes. A continuación, dejamos marcadas las posibles segmentaciones que hemos pensado que se podrían hacer a este proyecto:

Demográficas:

- Edad: Segmentar por grupos de edad, como niños, adolescentes, adultos jóvenes, adultos y personas mayores.
- Ingresos: Ofrecer diferentes experiencias y servicios según los niveles de ingresos de los visitantes.
- Familias: Crear áreas específicas y actividades para familias con niños.

Geográficas:

- Residencia: Considerar la ubicación geográfica de los visitantes y adaptar las ofertas según las características de la población local y turística.

Comportamiento:

- Intereses y actividades: Segmentar según las preferencias de actividades, como bicicleta, cinta de correr, columpios, eventos culturales, etc.
- Frecuencia de visita: Diferenciar entre visitantes frecuentes y ocasionales, ofreciendo programas de membresía o descuentos culturales a aquellos que visitan regularmente.

Psicológicas:

- Estilo de vida sostenible: Dirigirse a aquellos que tienen un estilo de vida orientado hacia la sostenibilidad y la conservación del medio ambiente.
- Conciencia ambiental: Atraer a personas que están interesadas en aprender más sobre prácticas sostenibles y conservación.

Motivacional:

- Motivación de visita: Diferenciar entre aquellos que buscan actividades recreativas, educativas o de relajación. Por ejemplo, algunos pueden visitar el parque para hacer ejercicio, mientras que otros pueden estar interesados en eventos culturales o educativos.

Cultural:

- Adecuar las actividades y eventos a las preferencias culturales de diferentes grupos y diferentes estilos de vida

Nivel de Educación y ayuda:

- Ofrecer programas educativos adaptados al nivel de educación de los visitantes y el nivel de ayuda que quieran aportar.

