

Club De Volleyball



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra empresa está dirigida a toda persona interesada en el deporte del voleibol, ya que desde una edad muy temprana ya es posible matricularse en un club. Específicamente nuestro público objetivo sería personas de los 6 años a más edad, con ganas de aprender del voleibol y jugar en equipo.

La idea que tenemos es crear uno o varios equipos en cada categoría de forma que cualquiera pueda federarse. En caso de ser demasiado joven para federarse en algún equipo para competir, se podrá apuntar a un grupo que se creará donde los más pequeños podrán venir a entrenar en las instalaciones. Para las personas de más de 35 años, las cuales carezcan de la experiencia de hacer deporte o jugar en un equipo de volleyball, podrían apuntarse a un equipo específicamente creado para ese grupo. La idea de este grupo sería darles una oportunidad a los adultos para poder aprender y practicar deporte, además de socializar con otras personas. Este grupo también tendría la oportunidad de jugar partidos contra grupos de otros clubes creados con la misma finalidad (de no ser posible, tendrían que jugar contra las más jóvenes del equipo).

En nuestro caso, tenemos un mercado de diferenciación, debido a que las personas interesadas comparten una serie de características concretas las cuales están relacionadas con el voleibol. Podrían apuntarse a otros deportes, pero nuestros clientes se decantan por este deporte. También tenemos mercados de nichos, ya que la creación del grupo dirigido a las personas con cierta edad y con poca experiencia en el deporte o en el voleibol, tendrían la opción de unirse a este grupo. Al exigir unas necesidades particulares, lo consideraríamos un mercado nicho. Debido a que ofrecemos diferentes servicios como la venta de ropa deportiva, podríamos identificarnos como una empresa diversificada. Por último, también nos consideramos como un mercado multilateral, ya que reunimos múltiples grupos o servicios de diferentes categorías.

