



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El cliente ideal para un modelo de negocio que se centra en diseñar gafas de realidad virtual estilizadas para ofrecer experiencias turísticas inmersivas sería aquel que busca una combinación de estilo, calidad de experiencia y un interés genuino en explorar lugares turísticos de manera virtual.

Aquí hay algunas características clave del cliente ideal:

-Entusiastas de Viajes físicos y virtuales: Personas que disfrutan explorando lugares nuevos y culturas, pero que quizás no tienen la oportunidad de viajar con frecuencia. Estos clientes estarían interesados en la posibilidad de experimentar virtualmente diferentes destinos desde la comodidad de su hogar.

-Aventureros Tecnológicos: Individuos que disfrutan de la tecnología y buscan constantemente nuevas formas de experimentar el mundo a través de avances tecnológicos. Este grupo podría estar interesado en las gafas de realidad virtual como una forma innovadora de explorar entornos turísticos.

-Viajeros Ocupados: Aquellas personas con agendas apretadas que encuentran difícil dedicar tiempo para viajar físicamente. Las gafas de realidad virtual les ofrecerían la posibilidad de escapar virtualmente y disfrutar de experiencias turísticas sin tener que comprometer sus horarios.

-Amantes de la Cultura: Personas que tienen un interés profundo en la historia, la arquitectura, la gastronomía y otros aspectos culturales de diferentes lugares. Las gafas de realidad virtual podrían sumergirlos en entornos específicos y ofrecerles una experiencia más rica y envolvente.

Es crucial identificar al cliente ideal porque esto orientará todas las decisiones de marketing, diseño y desarrollo de productos. Al comprender las características y necesidades de tu audiencia objetivo, puedes adaptar tus estrategias para satisfacer mejor esas demandas. Además, dirigirse a un grupo específico de clientes ayuda a maximizar el impacto de tus esfuerzos de marketing, ya que puedes personalizar los mensajes y las estrategias para resonar mejor con ese público en particular. Esto, a su vez, aumenta las posibilidades de éxito de tu negocio al ofrecer un producto que realmente satisfaga las necesidades y deseos de tus clientes potenciales.

Nuestra empresa no solo ofrece su producto y servicios a clientes individuales que viajan por su cuenta y quieren sentir la experiencia de GHIA siempre que visiten un nuevo lugar, si no que en su gran mayoría los servicios serán alquilados por empresas de turismo, agencias u organizaciones públicas que lo proporcionarán a sus propios clientes.



