

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El siguiente tema a tratar es la segmentación de mercado, la cual definimos a los clientes a los cuales vamos a dirigirnos, ya que estos son los objetivos que debemos de buscar para que nuestro cliente disfrute de su experiencia.

Nuestra idea es una agencia de viajes destinada a personas con alto poder adquisitivo que buscan vivir experiencias atípicas en lugares desconocidos, fuera de lo común, y sobre todo sostenibles, en medio de la naturaleza.

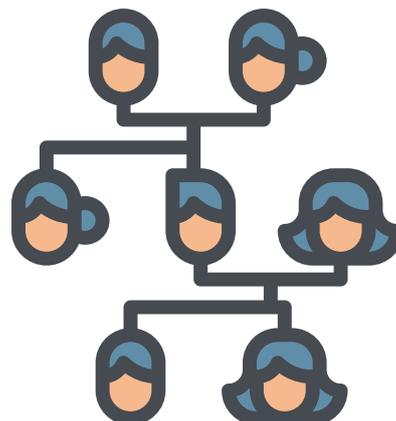
Va dirigido para personas de entre 25 a 40 años, pero no se excluye ningún tipo de edad o condición física.

Buscamos aquel cliente extrovertido y sociable, al cual le gusta aprender sobre el mundo actual. Que sea generoso, amante de los animales y solidario.

Pero no solo eso, que tenga un gran interés en descubrir y recorrer sitios variados que le aporten cosas buenas en su vida. Y además, turismo paisajístico o turismo de naturaleza, ya que de esta manera desconecta y le hace sentir más vivo, además de enriquecerse espiritual y físicamente.

Sus hobbies favoritos podrían ser la escritura y la lectura, de esta manera puede captar momentos especiales y sensaciones durante sus viajes.

Y por último, debe de querer experimentar experiencias únicas y diferentes, en lugares remotos en contacto con la naturaleza, la cultura local y lugares alternativos. Independientes a los que se encuentran masificados y afectados por los turistas.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Aquí tenemos un claro ejemplo de un cliente, que nos cuenta como se siente y piensa, que ve en su entorno, que escucha de sus familiares y amigos, que dice y hace y los obstáculos y beneficios a la hora de viajar.

Este cliente tiene 29 años y vive en la Avenida de las Cortes Valencianas, se trata de una persona con un alto nivel adquisitivo ya que trabaja de Ingeniero aeroespacial (sueldo de entre 80.000 a 97.000€ anuales).

En cuanto a su personalidad, es exactamente lo que buscamos, extrovertida y sociable, a la cual le gusta aprender sobre el mundo actual, incluso suele rodearse de muchas otras personas y hace amigos con mucha facilidad.

Sobre sus valores, es animalista, generoso y solidario, ayuda a los demás.

Su gran interés es descubrir y recorrer sitios variados que le aporten cosas buenas en su vida. Y sus hobbies favoritos son la escritura y la lectura, de esta manera puede captar momentos especiales y sensaciones durante sus viajes.

Por último, tiene un estilo de vida saludable respecto a la alimentación, dado que hace mucho ejercicio regularmente como senderismo, meditación y yoga.



EN RESUMEN:

- Nuestros clientes deben de tener una gran empatía por la sociedad y la naturaleza.
- Debemos de tener en cuenta todas las características de los clientes para satisfacerles sus necesidades.