

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes son los que nos van a llevar a lo más alto y a conseguir triunfar con nuestra empresa. Estos clientes van a ser personas que con la compra o reparaciones de patinetes eléctricos, van a estar apoyando esta nueva generación de vehículos personales que están apoyando a disminuir la contaminación.

Dividiría a nuestros clientes entre 2 grupos, estos grupos los diferenciaría por la edad.

**Jóvenes, transportes y ocio:** Este grupo suele rondar desde los 14 hasta los 20. Este tipo de grupo suele ser la mayoría, nuestro producto es un producto muy solicitado para regalos para los adolescentes. Suele ser usado por ocio o para transportes como ir a estudiar o trabajar, utilizan esta opción ya que sobre estas edades no todo el mundo tiene un vehículo ni la licencia para facilitar moverse. En cuanto a ocio quiero decir a pequeños trayectos que se pueden realizar andando o de otra manera pero utilizan nuestro producto porque les gusta utilizarlo. Este grupo nos da más dinero ya que compran más y reparan más (dado a las caídas).

**Mayores, trabajo:** Las edades de este grupo oscilan entre los 20 y los 50. En este grupo he puesto trabajo ya que se suele utilizar para ello, pero no quita que gente de estas edades también lo utilicen para estudiar o para trayectos. Este grupo lo más común es que tenga un coche o una moto pero se ha dado cuenta que para acudir a su trabajo ahorra más yendo con un patinete eléctrico. Este grupo no suele tener tantas reparaciones por caídas, pero sí que quieren tener las cosas más seguras, a esto me quiero referir con que por ejemplo, quieren tener las ruedas no tan desgastadas, bien el disco de freno, que funcionen todas las luces y cosas así.