



Segmentación de mercado

Nuestro público se centra en la gente que juega, es decir, gamer, personas las cuales los juegos son parte fundamental de su vida pero también es para gente que no tiene idea de este mundo y quiere empezar a saber de el.

Las características principales de este colectivo seria:

- **Criterios Demográfico:** Nos centramos en gente la cual este en un rango de edad entre las nuevas generaciones como las antiguas, es decir, abarcamos un sector el cual nuestro público es de personas de un rango de edad de 10 años hasta 40 años y para todo tipo de personas, es decir, es unisex.
- **Criterios geográficos:** Mi empresa se enfoca en ofrecer mandos inalámbricos retro para consolas actuales. Queremos destacarnos en el mercado global, ya que sabemos que los amantes de los videojuegos se encuentran en todo el mundo.
- **Criterios Personales:** Nuestro público objetivo abarca a personas de diferentes estilos de vida, desde jugadores casuales hasta entusiastas que dedican una parte importante de su tiempo a los videojuegos. En cuanto a la profesión, no estamos limitados a un grupo específico, pero creemos que estudiantes, profesionales de TI y entusiastas de la industria de los videojuegos estarán entre nuestros clientes potenciales. En términos de

ingresos, estamos conscientes de que los productos de calidad suelen atraer a aquellos con ingresos medios.

- **Criterios Psicológicos:** Valoramos la autenticidad y la durabilidad, y creemos que esto será apreciado por nuestros clientes. En lo que respecta a las motivaciones de compra, esperamos que nuestros clientes estén motivados por el deseo de revivir momentos memorables de su historia de juego, la comodidad que brindan los mandos inalámbricos y la calidad de construcción de nuestros productos.
- **Criterios conductuales:** Nuestra estrategia también considera la cultura y la nostalgia. Sabemos que la cultura de los videojuegos y la nostalgia por las consolas clásicas desempeñan un papel importante en las decisiones de compra de nuestro público objetivo. Anticipamos un rango de comportamientos de compra, desde clientes que adquieren ocasionalmente hasta aquellos que son leales a nuestra marca debido a experiencias previas positivas. Estamos comprometidos a ofrecer productos de alta calidad que satisfagan las expectativas de nuestro público objetivo y a construir relaciones sólidas con nuestros clientes a lo largo del tiempo.