

¿Quién es nuestro cliente?

Nuestro cliente ideal es un **aficionado al longboard**. Este grupo está formado por personas que aman el deporte, pero no solo por la adrenalina que les ofrece. Buscan algo más: una forma de expresarse, algo que los haga destacar. No estamos hablando de cualquier persona; hablamos de personas con pasión, que son jóvenes, activas y buscan calidad en lo que compran. **IOIKAN** es para ellos, porque además de funcionalidad, ofrece **diseños exclusivos** que reflejan la personalidad de cada usuario.

Segmentos de clientes

Dentro de los aficionados al longboard, existen varios grupos, cada uno con sus propias necesidades y deseos. Aquí te presento los principales segmentos para **IOIKAN**:

1. Jóvenes Deportistas Urbanos

Este es nuestro segmento más grande. **Jóvenes entre 16 y 35 años** que aman el longboard, no solo como deporte, sino como una forma de vida. Son personas activas, que buscan maneras de desplazarse por la ciudad de manera eficiente y divertida. Además, valoran la calidad y el rendimiento de los productos que eligen.

- **Características:** Jóvenes, urbanos, dinámicos, que buscan algo práctico y resistente.
- **Qué quieren:** Longboards que no solo les sirvan para desplazarse, sino que también sean **de alta calidad y resistentes**.

2. Amantes del Diseño Exclusivo

Este grupo no solo busca un longboard que funcione bien, sino que quieren algo que **los haga destacar**. Son personas que valoran la estética y la exclusividad. Quieren un diseño único que se diferencie del resto. Para ellos, un longboard es una extensión de su personalidad.

- **Características:** Jóvenes adultos entre 20 y 40 años, interesados en la estética y el diseño.
- **Qué quieren:** Un longboard con **diseños únicos**, que refleje su estilo personal y sea exclusivo.

3. Clientes Ecológicos (opcional)

Este es un grupo que crece cada vez más: **personas jóvenes** que están muy conscientes del impacto ambiental. Prefieren productos que se alineen con sus valores y que sean fabricados de manera responsable. **IOIKAN** puede atraer a este grupo ofreciendo longboards fabricados con materiales sostenibles y ecológicos.

- **Características:** Personas comprometidas con el medio ambiente, de entre 18 y 35 años.
- **Qué quieren:** Longboards hechos con materiales **reciclados** o **sostenibles**, que minimicen el impacto ambiental.

4. Profesionales del Longboard (opcional)

Este segmento está formado por personas que ya tienen experiencia y buscan **productos de alto rendimiento**. Son los **profesionales** del longboard, los que participan en competiciones o practican de manera constante. Quieren tablas que les ofrezcan **mejor rendimiento** y que resistan condiciones extremas.

- **Características:** Adultos entre 20 y 40 años, con experiencia en el longboard.
- **Qué quieren:** Longboards diseñados para **mejorar el rendimiento**, con materiales y características técnicas de alta calidad.

Tipos de mercados según la segmentación de clientes

En base a los segmentos descritos, **IOIKAN** opera principalmente en un **mercado de nicho**. Aunque el longboard es un deporte específico, hay diferentes grupos dentro de este mercado que tienen necesidades particulares. La clave aquí es no tratar de agradar a todos, sino enfocarse en aquellos que realmente valoran lo que IOIKAN tiene para ofrecer.

Mercado de nicho: IOIKAN está centrado en ofrecer productos exclusivos para un grupo reducido pero apasionado por el longboard.

Mercado segmentado: En un futuro, podría ser útil diversificar un poco más la oferta de longboards, por ejemplo, creando opciones específicas para principiantes, intermedios o profesionales, atendiendo a necesidades de rendimiento o diseño.

Diferenciación de los segmentos de clientes

Aunque todos nuestros clientes comparten una pasión por el longboard, sus **motivos** de compra pueden ser muy diferentes. Aquí es donde radica la importancia de diferenciar los segmentos:

- **Jóvenes deportistas urbanos:** Buscan rendimiento y durabilidad.
- **Amantes del diseño exclusivo:** Valorán la estética, la exclusividad y la personalización.
- **Cientes ecológicos:** Quieren productos sostenibles, fabricados de manera responsable.
- **Profesionales del longboard:** Necesitan alto rendimiento y resistencia en sus tablas.

Cada uno de estos segmentos tiene diferentes necesidades, y lo que queremos es hacerles llegar el mensaje adecuado con la propuesta de valor que realmente resuene con ellos.