

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es nuestro cliente?

En una investigación que hemos realizado para identificar a nuestros clientes potenciales, hemos llegado a la conclusión de que nuestros clientes potenciales serían las instituciones interesadas en implementar alternativas divertidas para el aprendizaje. También nos queremos enfocar en mayormente en un público joven pero sin descartar ni dejar de realizar actividades que interesen a público de diferente edad.

Segmentación Demográfica

Por Rangos de Edad

- Primera Infancia (2-3 años):
 - Programas de estimulación temprana.
 - Actividades de desarrollo motriz.
 - Espacios seguros y adaptados.
- Niños y Adolescentes (4-17 años):
 - Actividades educativas interactivas.
 - Programas de desarrollo de habilidades.
 - Espacios de socialización supervisados.
- Jóvenes Adultos (18-30 años):
 - Áreas de aprendizaje especializado.
 - Espacios de networking.
 - Actividades de desarrollo profesional.
- Adultos (30+ años):
 - Programas de formación continua.
 - Actividades de bienestar.
 - Espacios de integración familiar.

¿Cuáles son las características de nuestro cliente?

Personas dispuestas e interesadas en disfrutar en un sitio de ocio, donde puedan ir con sus familias, amistades o grupos a disfrutar de las diferentes áreas que ofrecemos.

Segmentación por Tipo de Cliente

- Instituciones Educativas:
 - Colegios y escuelas.
 - Centros de formación.
 - Academias especializadas.
 - Universidades y centros de educación superior.
- Familias:
 - Familias nucleares.
 - Familias monoparentales.
 - Familias numerosas.
 - Familias extendidas.

- Grupos Organizados:
 - Asociaciones culturales.
 - Clubes deportivos.
 - Organizaciones juveniles.
 - Grupos empresariales.

Tipos de mercados:

Mercado Masivo: se caracteriza por poseer criterios estéticos personales para la selección de los productos.

- Desarrollo de programas accesibles para el público general.
- Creación de experiencias adaptables a diferentes perfiles.
- Implementación de sistemas de personalización masiva.

Mercado de Nichos: representa una pequeña parte de un segmento de mercado.

- Identificación de necesidades específicas no cubiertas.
- Desarrollo de programas especializados.
- Creación de espacios adaptados para grupos específicos.

Mercado Segmentado: consiste en la división del público en pequeños grupos en los que sus miembros comparten una serie de características concretas.

- Análisis detallado de características compartidas.
- Diseño de programas específicos por segmento.
- Implementación de estrategias de marketing dirigido.

Mercado Diversificado: es una estrategia que encamina a los productores, plataformas o mercados multilaterales.

- Creación de múltiples líneas de servicio.
- Desarrollo de programas complementarios.
- Implementación de estrategias cross-selling.

¿A qué tipo de mercados nos enfocamos?

Después de analizar los tipos de mercados que existen, creemos que los más adecuados serán el mercado segmentado y diversificado para nuestro negocio por el tipo de actividades que vamos a desarrollar.

Otros aspectos a tener en cuenta:

En base al **sistema de seguridad integral** implantaremos todo lo que por ley corresponde respecto a la seguridad en nuestro local y a cada una de las actividades que vamos a desarrollar en nuestro negocio, dar seguridad a nuestros clientes es algo esencial para el buen funcionamiento del negocio. Para ello sería necesario desarrollar las normas por área y actividad, implantar sistema de monitoreo, protocolos de emergencia personalizados, formación continua en seguridad, obtener certificaciones específicas de las áreas, actualizaciones periódicas de los protocolos, diseñar espacios con criterios de seguridad, equipamiento certificado y un sistema de control de acceso

En la propuesta de instalaciones y servicios llevaremos a cabo la instalación de los sistemas y servicios necesarios para el correcto funcionamiento como espacios de aprendizaje multimedia, zonas de desarrollo creativo, zonas de juego adaptadas por edad, áreas de actividad física, espacios de socialización , zonas de descanso, salas multifuncionales, espacios comunes para eventos, áreas de desarrollo tecnológico y zonas de integración sensorial , todo esto estará adaptado a cada una de actividades que vayamos a desarrollar.

En el plan de implementación y desarrollo se ocupa para lograr una meta o objetivo compartidos de este modo se realiza diferentes fases por ejemplo hacer estrategia de apertura gradual o programas piloto y evaluación o ajuste de servicios, por otro lado tenemos el desarrollo continuo donde se realizan las actualización periódica de programas también tenemos la incorporación de nuevas tecnologías y expansión de servicios de esta manera para la mejora continua encontraremos el sistema de feedback de usuarios, evaluación de satisfacción y implementación de mejorar.

En la estructura organizativa consideramos que al inicio en LUDUS las trabajadoras seremos las propias empresarias, pero con el paso del tiempo y gracias a las ganancias obtenidas podremos contratar a un personal cualificado que pueden ser personas con el título de educadores especializados para poder estar con niños y adolescentes con alguna discapacidad. También necesitaremos personal en el área de atención al cliente debido a que alguien debe estar al cargo si alguien tiene una queja o si un trabajador necesita información... Es importante saber sobre seguridad y que las personas que desarrollen la actividad sean especializadas en el tema, personas dirigidas a la atención al cliente, expertos en seguridad, tener programas de capacitación, actualización de metodologías y desarrollo profesional. Todo esto al inicio lo llevaremos a cabo las mismas socias y si nuestro negocio funciona iremos ampliando personal y sistemas según nuestras necesidades.

En la sostenibilidad y proyección futura tendremos en cuenta la diversificación de fuentes de ingresos, optimización de recursos, control de costes operativos, iniciativas comunitarias, responsabilidad social corporativa, planes de expansión, desarrollo de nuevos servicios e innovación continua según la trayectoria y necesidades que detectemos en nuestra empresa.

En el sistema de evaluación y control tendremos en cuenta las métricas de satisfacción, indicadores de participación, evaluación del impacto educativo, auditorías periódicas, evaluación de programas y la mejora continua de los servicios para mejorar en el buen funcionamiento del negocio.