

Segmentación de mercado

Para la segmentación de mercado de un bus de peluquería es importante identificar quienes son los clientes y cuáles son sus características.

- **1. Clientes jóvenes:** Este grupo puede incluir adolescentes y jóvenes adultos que buscan tendencias modernas y servicios de peluquería innovadores. Sus características pueden incluir un interés por la moda, la búsqueda de estilos únicos y la preferencia por experiencias convenientes y rápidas.



- **2. Familias:** Las familias pueden ser un segmento clave, ya que pueden buscar servicios de peluquería para todos los miembros. Las características de estos clientes incluyen la necesidad de servicios accesibles y variables, así como un ambiente amigable y cómodo para los niños.

- **3. Clientes interesados en la sostenibilidad:** Cada vez más personas buscan más servicios que utilicen productos ecológicos y prácticas sostenibles. Sus características incluyen una coincidencia ambiental y la preferencia de negocios que reflejan sus valores.





- **4. Mujeres y hombres que no pueden desplazarse debido al trabajo** o por el tema de los hijos y así puedan ahorrar tiempo y compatibilizar mejor el papel de madres y padres con el papel laboral.

- **5. Personas con problemas de movilidad reducida:** podremos desplazarnos y acercarnos al lugar que nos indiquen. El bus está adaptado, por tanto no habrá ningún problema.

