

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- 1. Edad

Jóvenes adultos (18-35 años): Este grupo representa la mayor parte de los usuarios de Buddy Bags. Los jóvenes buscan opciones de transporte más económicas y flexibles para llevar objetos, ya sea para estudios o por otras razones.

Adultos (35-55 años): Las personas de 35 a 55 años también son una parte significativa de la base de usuarios, especialmente aquellos que tienen familiares en el extranjero.

Adultos mayores (55+ años): Aunque este grupo es menos común, algunos adultos mayores pueden utilizar Buddy Bags para mantenerse en contacto con familiares y amigos.

- 2. Ingresos

Ingresos medios y bajos: El principal enganche de los usuarios de Buddy Bags es el ahorro en costos de transporte. Por lo tanto, la mayoría de los usuarios proviene de segmentos con ingresos medianos a bajos que buscan una alternativa económica al transporte tradicional (como correos).

Estudiantes y jóvenes profesionales: Este grupo busca opciones de bajo costo para mandar objetos, especialmente aquellos que no tienen su propio vehículo y desean compartir los gastos del "envío".

- 3. Educación

Educación media y superior: La mayoría de los usuarios de Buddy Bags tiene al menos educación secundaria, y una buena parte cuenta con estudios universitarios o de educación superior. Las personas con estudios superiores, especialmente los jóvenes profesionales y estudiantes universitarios, son más propensas a utilizar plataformas digitales como Buddy Bags, ya que están más familiarizadas con la tecnología.

- 4. Profesión

Estudiantes: Muchos de los usuarios de Buddy Bags mandan cosas hacia sus hogares durante las vacaciones. Buscan una forma económica de trasladarlas, especialmente en rutas largas.

Existen varios segmentos de clientes en Buddy Bags que se pueden diferenciar según sus necesidades, preferencias y motivaciones:

- Jóvenes adultos (18-35 años): Este es el segmento más grande y principal, ya que están más dispuestos a utilizar plataformas digitales y buscan opciones económicas y flexibles.
- Adultos (35-55 años): Un segmento secundario que también es relevante, pero que tiende a enfocarse más en la comodidad y la fiabilidad.
- Adultos mayores (55+ años): Aunque están presentes, este grupo es menos común debido a su menor participación en plataformas digitales y su uso menos frecuente.
- Familias y grupos pequeños: Aunque son menos frecuentes, pueden representar una oportunidad de nicho si se adaptan los servicios a sus necesidades.
- Conductores frecuentes: Este segmento es fundamental, ya que son quienes generan la oferta de viajes en la plataforma, siendo esenciales para su éxito.

Así, aunque algunos segmentos son más grandes o comunes que otros, todos tienen un papel importante en el ecosistema de Buddy Bags. La clave está en comprender sus necesidades específicas y ajustar los servicios de la plataforma para satisfacerlas.



1. Consumidores finales (Pasajeros y Conductores)

Los consumidores finales son personas que utilizan la plataforma tanto como pasajeros como conductores. BlaBlaCar actúa como una plataforma de transporte compartido, donde los pasajeros pagan por un viaje que un conductor ofrece, permitiendo así compartir los gastos del trayecto.

Pasajeros (Usuarios que buscan transporte)

Características:

Son consumidores finales que buscan una opción de transporte económica y flexible.

Motivaciones: El pasajero paga para unirse a un viaje ya planificado por el conductor, lo que le permite compartir los gastos de combustible y otros costos relacionados.

Necesidades y deseos específicos:

Ahorro de costos: Los pasajeros buscan una manera asequible de viajar, especialmente en trayectos largos donde los precios de otros medios de transporte (autobús, tren, avión) pueden ser altos.

Flexibilidad: Valoran la flexibilidad en horarios y rutas, ya que los conductores suelen ofrecer viajes en momentos que no siempre están disponibles en el transporte público o en otras alternativas de transporte privado.

Seguridad: Los pasajeros quieren sentirse seguros, tanto durante el viaje como con la persona que los conduce. La plataforma de BlaBlaCar incluye calificaciones y comentarios de otros usuarios para asegurar la confianza.

Comodidad: Buscan una experiencia placentera durante el viaje, lo que incluye un ambiente agradable en el vehículo, conductores responsables y rutas directas.

Conductores (Usuarios que ofrecen transporte)

Características:

Son consumidores finales que poseen un vehículo y desean compartir su viaje con otros para reducir los costos de combustible o generar ingresos adicionales.

Necesidades y deseos específicos:

Generación de ingresos adicionales: Los conductores buscan obtener un ingreso extra para cubrir los gastos de su automóvil (combustible, mantenimiento, peajes) al compartir su vehículo con pasajeros.

Flexibilidad: El conductor tiene el control del viaje (horarios, rutas, número de pasajeros), lo que les permite ofrecer una experiencia adaptada a sus necesidades.

Flexibilidad: El conductor tiene el control del viaje, incluyendo horarios, rutas y número de pasajeros, lo que les permite ofrecer un servicio más personalizado y adaptado a sus necesidades.

Seguridad y confianza: Tanto los pasajeros como los conductores desean sentirse seguros al compartir su vehículo con extraños. La plataforma ofrece calificaciones y reseñas, lo que ayuda a generar confianza.

Conectar con personas: Algunos conductores valoran el aspecto social de BlaBlaCar, ya que les brinda la oportunidad de conocer a nuevas personas durante el viaje.

2. Empresas (Menor volumen, pero relevante)

Aunque los consumidores finales son los principales compradores de los servicios de BlaBlaCar, también hay segmentos empresariales que pueden ser usuarios de la plataforma. Estas son generalmente empresas que buscan soluciones de transporte compartido para sus empleados, especialmente en el marco de programas de sostenibilidad o reducción de costos.

Empresas que ofrecen transporte compartido a sus empleados

Características:

Empresas de mediano o gran tamaño que buscan una solución más económica y ecológica para el transporte de su personal.

Necesidades y deseos específicos:

Reducción de costos operativos: Empresas que buscan disminuir los gastos de transporte de sus empleados, especialmente en áreas donde los costos del transporte público son altos o donde el transporte privado no es viable.

Sostenibilidad: Empresas con políticas ambientales que promueven el uso de opciones de transporte más sostenibles y buscan reducir su huella de carbono.

Utilizar BlaBlaCar como plataforma de transporte compartido puede alinearse con sus objetivos ecológicos.

Comodidad y eficiencia: Las empresas buscan soluciones eficientes y convenientes para el transporte de sus empleados, especialmente para aquellos que deben viajar a reuniones o eventos fuera de la ciudad.

Identificar quiénes son los usuarios de los productos o servicios, es decir, quiénes los utilizan y para qué.

- Pasajeros (las personas que mandan el objeto)

Buscan una opción de traslado que sea económica, flexible y conveniente para trayectos largos o de media distancia, priorizando el ahorro de costos y la adaptabilidad en los horarios. Utilizan la plataforma principalmente para encontrar un viaje para su objeto que se ajuste a su presupuesto y a su horario, prefiriendo una alternativa más asequible y cómoda que el transporte convencional que se suelen utilizar para los objetos.

- Conductores (las personas que trasladan el objeto)

Desean generar ingresos adicionales, reducir los gastos de sus viajes o compartir el costo de su transporte. Utilizan la plataforma para ofrecer sus viajes, disfrutando de la flexibilidad para decidir sobre horarios, rutas y el número de objetos que podría transportar

- Usuarios mixtos (pasajeros y conductores) (los dos)

Requieren flexibilidad para adaptarse a sus diversas necesidades de viaje, ya sea para obtener ingresos o para ahorrar en costos. Utilizan la plataforma de manera versátil, dependiendo de si necesitan un traslado o si están en condiciones de ofrecer uno.



- 1. Tomadores de decisiones como Pasajeros
Buscan una opción de transporte que sea económica, flexible, conveniente y segura. Quieren disfrutar de una experiencia cómoda que se ajuste a sus horarios y rutas.
Desean confiar en la plataforma, tener la posibilidad de elegir entre diferentes opciones de viaje y contar con mucha seguridad.
- 2. Tomadores de decisiones como Conductores

Buscan generar ingresos adicionales o disminuir los costos de sus viajes.

Quieren tener flexibilidad y control sobre sus trayectos.

Desean una experiencia que sea segura y confiable, y algunos aprecian la oportunidad de interactuar socialmente con los pasajeros.

- 3. Tomadores de decisiones en Empresas

Necesitan reducir los costos de transporte y fomentar la sostenibilidad.

Buscan soluciones que sean cómodas, eficientes y fáciles de gestionar para los desplazamientos de sus objetos.

