

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de un mercado se refiere a aquel movimiento que divide el mercado en grupos más pequeños basadas en ciertas características para enfocarse más en ellos y poder vender mejor sus productos/servicios.

En nuestro caso, dado que nuestro servicio es una novedad o es algo muy poco común en el mercado no nos podremos centrar en un solo mercado dado los estudios que se pueden realizar para asegurar nuestro mercado, por ende, nuestro mercado deberá de ser masivo, significando que no comprende de ningún segmento en específico.

Identificación del segmento.

Dado que se trata de un servicio innovador, el estudio de la segmentación es complicado y difícil de identificar. Sin embargo, gracias a nuestras capacidades, hemos logrado identificar unos posibles segmentos y nichos de mercado:

- Influencers, jóvenes y personajes virtualmente importantes: Al tratarse de un producto innovador no es de extrañar que este nicho de mercado tenga curiosidad para conocer nuestros servicios y así promocionarnos.
- Familias con niños pequeños (también vienen incluidas las PANKs): Nuestros servicios serían perfectos e idóneos para entretener y educar a aquellos más jóvenes, creando así un inolvidable momento para las familias.
- Ancianos y personas mayores: Estas personas estarán interesadas en nuestros servicios ya que para ellos será como volver a aquellos tiempos en los que eran jóvenes, siendo el factor “nostalgia” muy importante para nuestra empresa.
- Niños pequeños que vienen con las escuelas: Al tratarse de un producto que educa sobre nuestra ciudad no sería de extrañar que las escuelas quieran contratar nuestros servicios para educar a los más jóvenes sobre la historia de Valencia.