

2. Segmentación del mercado

El circuito de karts está diseñado para ser accesible a una amplia variedad de público, con un enfoque especial en la inclusión, permitiendo que todos los usuarios puedan disfrutar de la actividad. La segmentación del mercado se realiza de la siguiente manera:

Mercado masivo: El circuito está dirigido a un gran grupo de consumidores con necesidades similares, abarcando desde entusiastas del karting hasta aquellos que buscan una experiencia recreativa única. Este segmento incluye a familias, grupos de amigos y visitantes ocasionales que buscan una actividad divertida y emocionante.

Mercado de nichos: Dentro del mercado de nichos, el proyecto se enfoca en grupos específicos con necesidades muy concretas, tales como:

- **Personas con diversidad funcional:** El diseño y adaptación de karts para personas con discapacidades físicas permite que este segmento pueda disfrutar de la experiencia de las carreras de karts de manera segura y accesible.
- **Entusiastas del karting:** Aficionados y profesionales del karting que buscan un circuito de alta calidad para practicar y competir. Este segmento valora la calidad de la pista, la seguridad y las prestaciones de los karts.
- **Empresas y grupos corporativos:** Empresas que buscan actividades de team building y eventos corporativos. El circuito ofrece paquetes especiales para grupos grandes, incluyendo el alquiler del espacio para eventos y actividades personalizadas.

Mercado segmentado: El proyecto también se dirige a diferentes segmentos de clientes con necesidades ligeramente distintas, ofreciendo servicios y productos adaptados a cada uno de ellos:

- **Clientes ocasionales:** Visitantes que buscan una experiencia de karting puntual. Para este segmento, se ofrecen entradas individuales y pases diarios.
- **Clientes frecuentes:** Entusiastas del karting que visitan el circuito regularmente. Para este segmento, se ofrecen membresías mensuales y anuales con beneficios adicionales.
- **Familias:** Grupos familiares que buscan una actividad recreativa para todas las edades. Se ofrecen paquetes familiares y actividades adaptadas para niños y adolescentes.

Mercado diversificado: El proyecto diversifica su oferta para atender a distintos segmentos de clientes no relacionados, ampliando su modelo de negocio:

- Venta de productos y merchandising: La tienda de productos ofrece una variedad de artículos relacionados con el karting y la automoción, atrayendo a entusiastas y coleccionistas.
- Servicios de bar y restaurante: El bar del circuito ofrece alimentos y bebidas, proporcionando una experiencia completa para los visitantes y generando ingresos adicionales.

Plataformas o mercados multilaterales: El circuito también funciona como una plataforma que conecta diferentes segmentos de usuarios que dependen unos de otros:

- Anfitriones y huéspedes: El circuito conecta a los organizadores de eventos (anfitriones) con los participantes (huéspedes), creando un ecosistema interdependiente donde ambos segmentos se benefician mutuamente.
- Colaboraciones con empresas de eventos: Al colaborar con empresas de eventos, el circuito puede ofrecer paquetes completos para celebraciones privadas, eventos sociales y corporativos, maximizando la utilización del espacio disponible.

En resumen, la segmentación del mercado del circuito de karts abarca desde un enfoque masivo hasta nichos específicos, segmentos diversificados y plataformas multilaterales, asegurando que la oferta sea atractiva y accesible para una amplia variedad de usuarios.