

PROPUESTA DE VALOR





➤ 1. Amantes de los coches de lujo

Características: Este segmento busca vehículos exclusivos, de marcas de lujo (como Mercedes-Benz, BMW, Porsche, Audi, etc.). Los compradores suelen tener altos ingresos y valoran la calidad, el diseño y el estatus asociado a estos vehículos.

Necesidades:

Vehículos exclusivos, con diseños innovadores y tecnología avanzada.

Servicios personalizados de compra y postventa.

Alta disponibilidad de repuestos originales y mantenimiento especializado.

Estrategias:

Ofrecer consultoría personalizada para seleccionar el modelo adecuado.

Eventos VIP y lanzamientos exclusivos para coches de lujo.

Test drives privados para proporcionar una experiencia única.

Promocionar el prestigio y la exclusividad de los modelos importados.



➤ 2. Entusiastas de los coches deportivos

Características: Buscan coches deportivos de alto rendimiento, tanto de marcas reconocidas como Ferrari, Lamborghini, o modelos deportivos de marcas tradicionales (por ejemplo, Porsche 911, Audi R8, etc.).

Necesidades:

Vehículos con excelente rendimiento, potencia y características técnicas.

Servicios postventa especializados en coches deportivos (mantenimiento de alto rendimiento).

Posibilidad de personalizar el vehículo para mejorar su rendimiento o estética.

Estrategias:

Ofrecer **pruebas de manejo** que destaquen el rendimiento de los vehículos.

Crear contenido en redes sociales sobre **experiencias de conducción** o competiciones de automovilismo, asociando tu marca con el deporte.

Proponer **paquetes de personalización** de alto rendimiento para mejorar la estética y el rendimiento del coche.

Asociar la marca con **eventos deportivos** o competiciones de motor.