

Segmentación de mercado

La segmentación de nuestro mercado nos permitirá identificar los grupos de consumidores para determinar nuestro mercado objetivo y dirigir nuestros esfuerzos comerciales de manera efectiva, plantear nuestra estrategia de marketing en base a los productos y servicios enfocados en sus necesidades. Ajustar nuestra propuesta de valor a las necesidades específicas de nuestro mercado objetivo.

Imagen: <https://smallbiztrends.com/bar-games/>



Perfil: Nuestros clientes son personas jóvenes mayores de 12 años y personas adultas que buscan momentos de ocio y diversión en un ambiente social, relajado y competitivo. Buscan compartir con amigos y familiares. Le gustan los juegos clásicos y disfrutar tomar o comer algo mientras juegan. Son extrovertidos y sociables.

Características Generales:

Demografía:

- **Edad:** mayores de 12 años
- **Género:** hombres y mujeres
- **Nivel socioeconómico:** medio y medio alto
- **Ocupación:** estudiantes, jóvenes profesionales y adultos con tiempo libre para actividades de ocio.

Psicografía:

- Valoran la diversión, la competencia amistosa y el compañerismo.
- Prefiere lugares con buen ambiente, buena música y servicios de comida, bebidas y snacks.
- Buscan espacios donde pueden socializar, compartir experiencias y desconectar de la rutina.

Geografía:

- La zona centro de Irun cuenta con buena concentración de jóvenes, locales de ocio con fácil acceso de transporte público y zona de parking.

Costumbres:

- Participan en actividades grupales.
- Suelen visitar bares, cafés o centros recreativos.
- Consumen bebidas o snacks mientras juegan.