

## 1. Según tipo de cliente

Segmento	Características	Necesidades
Particulares	Propietarios de coche particular	Estética, mantenimiento, cuidado
Aficionados al motor	Cuidan mucho su vehículo	Acabado premium, productos de alta calidad
Conductores profesionales	Taxis, VTC, repartidores	Rapidez, durabilidad
Empresas con flota	Compañías de alquiler, transporte	Servicio recurrente, coste eficiente
Concesionarios y talleres	Preparación de coches para venta	Acabado perfecto, pulido rápido
Empresas de detailing	Colaboradores / subcontratación	Servicio especializado

## 2. Según nivel económico

Segmento	Ejemplo	Tipo de servicio
Premium	Alta gama, deportivos, coleccionistas	Pulido profesional, cerámico, detailing
Medio	Vehículos familiares y seminuevos	Pulido estándar, corrección leve
Económico	Coches antiguos o con bajo presupuesto	Pulido básico, promoción

### 3. Según comportamiento y uso del vehículo

Segmento	Motivación
“Quiero que mi coche luzca como nuevo”	Venta / reventa
“Uso diario, quiero proteger la pintura”	Prevención
“Quiero destacar visualmente”	Exhibición, eventos tuning
“Sólo necesito solución rápida”	Eliminación de arañazos puntuales

#### 4. Según canal de adquisición

Canal	Cliente típico
Online (Google, redes sociales)	Aficionados cuidados
Presencial (taller, concesionario)	Clientes tradicionales
Colaboraciones (empresas del sector)	B2B

#### 5. Segmentos emocionales (muy útiles para marketing)

Segmento	Mensaje clave
Protector	Cuida tu coche para que te dure más
Estético	Haz que vuelva a brillar como cuando salió del concesionario
Orgullosa	Tu coche habla de ti

Práctico

Elige un servicio rápido y rentable