

Segmentación General

(El Mercado Potencial)

Como conocedores sabemos que nuestros clientes principales serán los fanáticos del tuning (los entusiastas del motor), le gustan los coches, pero no tiene presupuesto para un Porsche 911 Turbo, así que desean mejorar su coche actual.

Nuestros productos generalmente se centrarán en hombres mayoritariamente, de 18-35 años. con un nivel de ingresos medio o bajo (estudiantes, trabajadores primerizos).

Utilizaremos lo Psicográfico aprovechando que les gusta conducir, valoran la estética "deportiva", siguen cuentas de coches en Instagram/TikTok. Les gusta "meter mano" a su coche.

Utilizaremos nuestros conocimientos previos para los que quieren que su coche luzca más moderno y tecnológico y buscan "presumir" de prestaciones por poco dinero, y con esto les daremos la oportunidad de ser lo que admiran por redes sociales.

No nos olvidamos de los conductores que simplemente buscan un poco más de seguridad a la hora de ir por carretera (Perfil Seguridad)

Estás personas tienen entre 30-50 años. Son personas que viajan mucho por carretera secundaria o autopista.

Y tienen vehículos tipo Berlinas o familiares.

Utilizaremos una motivación principal la seguridad vial, Tienen miedo a la lluvia, al viento lateral o a la inestabilidad. No buscan correr a grandes velocidades, buscan seguridad.

Compraran nuestro producto porque promete "mejor adherencia".

Nuestros primeros clientes son los más importantes para nuestro producto. Son los que van a probar nuestro producto cuando nadie más lo conoce.

Estás personas probablemente tengan un perfil joven (Petrolhead) con presupuesto ajustado".

Quiénes son: Son chicos jóvenes (18-25 años), probablemente estudiantes o trabajadores primerizos los cuáles tienen un coche de segunda mano que intentan mejorar poco a poco (le cambia las llantas, le pone pegatinas, busca accesorios en AliExpress o Amazon).

Su principal problema es que quieren sentir que tiene un coche deportivo, pero su coche es convencional. Sienten inseguridad en curvas rápidas o simplemente quieren la estética de un alerón móvil.

¿Por qué comprarnos a nosotros? Porque los sistemas de aerodinámica activa reales cuestan miles de euros. Nuestra solución de 150€ es una "ganga" tecnológica que pueden instalar los que se quieren arriesgar o tengan un mínimo de conocimiento de automoción.

Nuestro producto será un B2C (venta directa al cliente final)

Pero tampoco se rechaza que se convierta en un producto B2B (Business to business).