

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Considerando los usuarios que más ganan con un casco inteligente con alta tecnología.

1. Segmentación por clase de cliente

A. Motoristas diarios: Gente que usa la moto cada día.

Exigen seguridad, GPS, comunicación, y alertas de tráfico. Apoyan la tecnología que les hace la vida más fácil en sus recorridos.

B. Motoristas ruterros / de larga distancia: Viajeros en moto que recorren largas distancias y que necesitan intercomunicador, cámara, GPS de última generación, y monitoreo.

C. Atletas de deportes peligrosos: Cascos diseñados para: Downhill (descenso en bici), Snowboard, Paracaidismo, BMX.

Otros deportes aventureros donde se valora: Cámara incorporada, sensores vitales, llamadas de emergencia, y protección reforzada.

D. Profesionales: Mensajeros y repartidores en moto, instructores de deportes de riesgo y rescatistas de montaña pues para ellos la seguridad y el seguimiento al instante son cruciales.

2. Segmentación por nivel de necesidad

Usuarios centrados en la seguridad: Buscan sensores, alertas de emergencia, y protección superior.

Usuarios enfocados en la tecnología: Desean HUD, cámara, IA y control térmico.

Usuarios orientados al diseño: Anhelan cascos personalizados y únicos.

3. Segmentación geográfica

Mercado inicial sugerido. España - Donde las motos y el deporte al aire libre, son bien practicados.

Posible crecimiento en Portugal, Francia e Italia también podrían ser una opción.

Segmentación según el poder de compra

Clientes con alto poder adquisitivo - Están listos a gastar en tecnología de primera.

Para el resto - Quieren seguridad y funciones básicas, no necesitan mucha personalización.