

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿A qué público nos dirigimos?



Para poder especificar quiénes son nuestros clientes, hemos hecho un análisis de las dos buyer personas que hemos identificado. Además, las acompañamos con el mapa de empatía de cada una de ellas. Estos factores nos ayudan a definir nuestro objetivo.

BUYER PERSON

Sandra Valero



Sandra Valero, reside en España y tiene 21 años. Está en forma y su manera de vestir es un espejo de su forma de ser. Sandra destaca por su apariencia peculiar y personal basada en el arte e incluso en creaciones propias.

Además, su nivel de estudios es una formación profesional en el grado de Artes Escénicas. Actualmente tiene un salario medio de unos 1.300€ al mes, aunque este varía dependiendo de los proyectos que lleva a cabo en cada época. Practica la danza y deportes relacionados con la melodía y el ritmo. Sus hobbies son: viajar, escuchar música, pintar, interpretar personajes, etc. Además, se entretiene visualizando películas, leyendo novelas fantásticas y explorando nuevas ideas artísticas.

Asimismo, sus responsabilidades son mantenerse activa en el mundo artístico, innovar y crear, por lo que sus principales objetivos son darse a conocer y vivir de esa pasión tan grande que la define. Para Sandra, alcanzar el éxito es conseguir su propio bienestar y tranquilidad combinado con una buena posición laboral.



Su perfil puede encontrarse tanto en Facebook, Instagram como en todo tipo de aplicaciones, ya que es su portada en el ámbito profesional. Esto se relaciona con la búsqueda de información, ya que Sandra utiliza libros, redes sociales y la tecnología en general para buscar información. Además, sus contactos son aquellos que conoce en clases y formaciones, por lo tanto, se relaciona constantemente con personas de su profesión. Sin embargo, también mantiene sus vínculos familiares. Podemos destacar su capacidad de expresión, que es adecuada al contexto y llama la atención del público. Esta es una de las razones por las que le importa su aspecto y la expresión que demuestra, ya que vive de su imagen.





Sandra está encaminada al éxito pero tiene un gran inconveniente: buscar trabajo y proyectos es muy complicado. La mayoría de ellos ofrecen grandes remuneraciones, pero están muy solicitados y tienen un proceso de selección muy riguroso. Muy pocos consiguen realmente participar en ellos. Aun así, sí se conoce la existencia de proyectos más pequeños que podrían dar trabajo a miles de personas. Lo que Sandra necesita es darse a conocer a más personas, ofrecerse delante de todos aquellos que buscan artistas como ella, sin pasar por procesos de managers y agencias o de rigurosos castings. La pregunta es ¿Cómo?

Sandra es una artista y está decidida a vivir de su arte, solo necesita encontrar proyectos en donde expresar esa pasión interna.

MAPA DE EMPATÍA



Dance



Ernesto Blázquez

Ernesto Blázquez, reside en España y tiene 32 años. Se ha especializado en la doble titulación de Periodismo y Comunicación Audiovisual. Físicamente viste de forma estándar, se adapta a las modas, pero se caracteriza por un estilo básico que le da seriedad y profesionalidad. Actualmente trabaja como creador de proyectos culturales así como espectáculos, conciertos, anuncios, cortometrajes y largometrajes. Su salario medio varía constantemente, ya que depende de los proyectos que esté realizando en un momento determinado; puede tener meses de grandes trabajos y remuneraciones, pero también otros con menos éxito. Si estimamos unas cifras, sería un salario de 2.000€ aproximadamente, factor que indica un buen posicionamiento en su empleo.

Pero esto no es todo, Ernesto tiene una capacidad de expresión altísima que le ayuda en sus relaciones laborales y a atraer al público. Además, debido a que tiene que saber crear guiones audiovisuales, el habla en público y la expresión son imprescindibles para su profesionalidad.



Ernesto también es un apasionado del deporte, aunque no excesivamente. Sus principales hobbies son viajar, conocer nuevas culturas y lugares que le sirven de inspiración para sus proyectos. También le encanta la música, la danza y la pintura. Por lo tanto, se entretiene con actividades artísticas. Se puede encontrar todo su contenido en las redes sociales, ya que está al tanto de estas constantemente. Es su fuente de información para encontrar nuevos perfiles y personas con habilidades distintas o novedosas.

Estos son los motivos por los que sus objetivos principales son: crear proyectos donde se reflejen las ideas que imagina, es decir, plasmar su imaginación en lo audiovisual e impulsar el conocimiento cultural. Para ello es necesario contar con un equipo excelente que le permita recrear estas ideas. **El problema es que cuesta encontrar perfiles que encajen con las características requeridas. Le gustaría tener la oportunidad de conocer a nuevas personas que puedan ajustarse a sus proyectos e interesarles.**



Para llevar a cabo este proceso, Ernesto tiene contactos que se componen a lo largo de toda su carrera profesional. Esa que ha ido adquiriendo desde la universidad hasta los rodajes de hoy en día. Aunque también mantiene relaciones con íntimos amigos y familiares fuera de su oficio. Aun así, estos no son los suficientes para realizar un proyecto que se ajuste a sus demandas.

Los castings podrían ayudar a Ernesto a encontrar a los perfiles que necesita, pero en la mayoría de convocatorias no consigue encontrar a las personas que realmente busca. En muchas ocasiones necesita actores con unas habilidades específicas y todo el proceso se vuelve más complicado aún.

A pesar de las dificultades y logros, Ernesto ama y valora su trabajo. Es feliz con su vida y empleo.

MAPA DE EMPATÍA



CONCLUSIÓN

Las buyer personas definidas anteriormente son un ejemplo entre los dos sectores que están interesados en ArtRol. Por una parte estarían los artistas, y por otra aquellos que quieren contratarles.

Poniéndonos en el papel de estas personas, podremos ofrecer un servicio más específico. No solo evaluamos como creadoras, sino también como clientas y eso son puntos a nuestro favor.