

3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Personas generalmente de entre **15 y 40 años**, con un interés activo en la "cultura friki de videojuegos", que valoran la **experiencia social** del videojuego y el coleccionismo físico. Además de aquellos que buscan pertenecer a una comunidad y que valoran la autenticidad del producto.

Se desarrollarán 3 fases de cliente en esta tienda:

- **Primera fase: Coleccionista / Fanático**
 - Perfil con buen poder adquisitivo.
 - Busca figuras, ediciones limitadas y *merchandising* que no encuentra en tiendas comunes.
 - Valora la autenticidad y el buen estado de los productos.
- **Segunda fase: Gamer Social / Usuario de Cyber**
 - Estudiantes o jóvenes profesionales.
 - No disponen de un PC de gama alta en casa o prefieren jugar en LAN con amigos físicamente.
 - Valora la potencia de los equipos, la buena conexión a internet y la comodidad del lugar.
- **Tercera fase: Competidor / Asistente a Eventos**
 - Jugadores que buscan retos, quieren participar en torneos y obtener cierto reconocimiento.
 - Dispuestos a pagar inscripciones por la experiencia y los premios.
 - Atraen a otros usuarios (espectadores) que pueden consumir productos mientras observan.