



*Para conectar de verdad solo hace falta desconectar*

## MODELO CANVAS: 2. Segmento de clientes

Nuestro público objetivo son todas aquellas **personas de más de quince años que quieran desconectar “un rato” del uso de las tecnologías**: jóvenes que busquen un tiempo sin tecnologías para realizar actividades alternativas, familias que deseen compartir tiempo de calidad jugando juegos de mesa y sin ningún aparato electrónico para tomar un descanso de sus responsabilidades...

Estos clientes necesitan un **espacio relajado, sin ruidos ni distracciones digitales, donde poder socializar y sentirse cómodos**. Esto es lo que nosotros ofrecemos.

Todas estas personas comparten características:

- **Valoran la tranquilidad para sentirse seguros**: se sienten mejor en ambientes calmados
- **Disfrutan de relaciones sociales más profundas**: les gustan las conversaciones tranquilas y auténticas. Un espacio relajado les permite expresarse sin presión.
- **Necesitan desconectar de lo digital para conectar con los demás**: las notificaciones y redes sociales les distraen y les impiden disfrutar del momento. Por eso buscan lugares sin móviles, donde la atención esté en las personas.

A pesar de nuestra clara diferenciación en comparación con el resto del sector, somos conscientes de que existe una gran competencia, creemos que nuestra cafetería podría llegar a tener entre 100 y 200 clientes al día, que serían entre 3000 y 6000 al mes según el lugar donde nos ubiquemos y la publicidad que realicemos para darnos a conocer y atraer a un mayor número de clientes. Trataremos de poder alcanzar estas cifras mediante anuncios, publicidad y mediante la colaboración con asociaciones dedicadas a los juegos de mesa. Esto se encuentra mejor explicado en los bloques de asociaciones clave y canales de distribución.

Los días de torneo y los fines de semana podemos llegar a aumentar nuestro número de clientes habitual debido a las múltiples actividades diferentes y nuevas como torneos.



*Para conectar de verdad solo hace falta desconectar*

Consideramos que nuestros clientes más importantes serían los jóvenes que, si viven una buena experiencia en nuestro negocio, puedan publicitarnos y hacer buenas reseñas que puedan mejorar nuestra imagen como negocio y atraer clientes nuevos.