



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.