

Segmentación de mercado

(Tipos de clientes)

Cliente objetivo

El cliente objetivo de nuestro candado es una persona que utiliza algún tipo de medio de transporte personal o utiliza algún lugar compartido con más personas, donde necesita asegurar sus pertenencias de manera rápida y cómoda , y que valora especialmente la seguridad, la tecnología práctica y la prevención del robo.

Identificamos cinco segmentos de clientes distintos que existen en el mercado, cada uno con necesidades específicas:

Segmento	Características del cliente	Necesidad principal	Uso habitual del candado	% Estimado de población
Usuarios de patinete eléctrico	Jóvenes/adultos urbanos que usan patinete como transporte diario	Evitar robo en la calle mientras aparcan	Asegurar el patinete en zonas públicas	10%
Ciclistas urbanos	Personas que usan bici para ir al trabajo, estudiar o hacer recados	Seguridad contra robos en vía pública	Candado para bici en mobiliario urbano	8%
Usuarios de moto o ciclomotor	Conductores que aparcan en la calle o garajes abiertos	Seguridad ante vandalismo o forzado	Proteger la moto y sus accesorios	7,5%

Usuarios de gimnasios/taquillas	Personas que guardan objetos personales en taquillas compartidas	Evitar robos en espacios interiores	Candar mochilas, ropa, maletas o casilleros	10%
Viajeros (metro, tren, aeropuerto)	Personas que viajan con frecuencia o mueven equipaje	Proteger pertenencias en tránsito	Candar maletas, mochilas o lockers	30%

Como dijimos, hay solapamientos, descontandolos, la población objetivo realista es 25–35% de los adultos, que en España supone entre 6,5 y 9 millones de personas clientes potenciales claros.

Porcentaje de mercado que podemos captar al principio. Como no entraremos vendiendo a millones. Se empieza por una pequeña parte del mercado (esto se llama SOM: Share of Market). El estándar para un producto nuevo es:

Año	Clientes reales	Unidades vendidas aprox.
Año 1	4000	3000 uds
Año 2	7500	3400 uds
Año 3	11000	3800 uds
Año 4	15000	4100 uds
Año 5	19000	4300 uds