Segmentación de mercado

Casco de esquí con visión para ventisca y sensor de alerta trasera

Mercado al que nos dirigimos

Personas que practican esquí o snowboard y que valoran su seguridad en la nieve. Como el producto es una tecnología avanzada, nos centramos en quienes tienen más necesidad y más disposición a pagar por ella.

Segmentos de clientes

Segmento	Quiénes son	Por qué nos necesitan
1. Esquiadores frecuentes (principal)	Adultos de 25 a 55 años que esquían varias veces por temporada, con nivel medio-alto y poder adquisitivo medio-alto.	Esquían aunque haya mal tiempo y se juegan mucho en cada bajada; quieren aprovechar los días de forfait.
2. Familias	Padres que compran el equipo para hijos adolescentes o para toda la familia, y esquiadores noveles.	Les preocupa la seguridad de los menores ante choques y pérdida de referencias.
3. Esquiadores de montaña y freeriders	Practicantes de fuera de pista, con experiencia y equipo técnico.	Se enfrentan a ventisca y niebla en zonas sin señalizar; buscan la mejor tecnología.
4. Profesionales y escuelas (secundario)	Instructores, escuelas de esquí, patrulla de pista y estaciones.	Trabajan en cualquier clima y pueden comprar varias unidades.

Criterios de segmentación

Criterio	Descripción
Geográfico	Países y zonas con estaciones de esquí (Pirineos, Alpes, Sierra Nevada), empezando por el mercado local.
Demográfico	Adultos de 25-55 años y familias con hijos; poder adquisitivo medio-alto.
Conductual	Frecuencia de uso alta, esquí incluso con mal tiempo, interés por la tecnología y la seguridad.

Segmento objetivo inicial

Empezaremos por los **esquiadores frecuentes**: son los que más sienten el problema, compran por sí mismos y pueden recomendar el producto. Después ampliaremos a familias y a escuelas.