

3. EL PLAN DE MARKETING – Miguel Bastos Gándara

Segmentos de mercado.

Hemos realizado una segmentación de mercado para identificar y comprender mejor a nuestros potenciales clientes. Esta segmentación se ha basado en tres criterios principales: geográficos, demográficos y económicos, los cuales detallamos a continuación:

1. Segmentación Geográfica

- Explicación:

Hemos optado por segmentar nuestro mercado objetivo en función de su ubicación geográfica, centrándonos específicamente en los habitantes de pueblos y ciudades en Galicia y sus alrededores. Esta elección se sustenta en la proximidad de nuestro público objetivo a los eventos y actividades que planeamos ofrecer.

- Justificación:

Al dirigirnos a una audiencia geográficamente localizada, podemos adaptar nuestras estrategias de marketing y promoción de manera más efectiva. Este enfoque nos permite comprender la idiosincrasia local, adaptar nuestra oferta a las preferencias culturales y necesidades específicas de esta región, maximizando así la relevancia de nuestras propuestas para nuestro público objetivo.

2. Segmentación Demográfica

- Explicación:

Hemos segmentado nuestra audiencia en grupos de edad: 12-17, 18-25, 26-35, 36-45, 46-55, 55+. Esto nos permitirá adaptar nuestras actividades y eventos a las preferencias y necesidades distintas de cada grupo.

- Justificación:

Esta segmentación demográfica nos proporciona una comprensión más profunda de los diferentes comportamientos y preferencias de cada grupo de edad. Al comprender estas características específicas, podremos personalizar nuestra oferta de eventos, comunicación y estrategias de marketing para conectar de manera más efectiva con cada segmento de nuestra audiencia.

3. Segmentación Económica

- Explicación:

Hemos considerado la renta de nuestros clientes potenciales para comprender su capacidad y disposición a pagar por nuestros eventos. Esto también influirá en la distancia que están dispuestos a recorrer para asistir a nuestros eventos.

- Justificación:

Al tener en cuenta el nivel socioeconómico de nuestros clientes, seremos capaces de establecer estrategias de precios que se ajusten a sus capacidades económicas. Esta información nos permitirá ofrecer una gama de opciones de eventos que sean accesibles para diferentes estratos económicos, brindando así una experiencia inclusiva y diversa para nuestra audiencia.

Estrategia.

Nuestra empresa se compromete a implementar una **estrategia de segmentación diferenciada** para maximizar la satisfacción y experiencia del usuario en nuestra plataforma. Esta estrategia se basa en la identificación de distintos grupos dentro de nuestra audiencia objetivo y la adaptación de nuestras ofertas y comunicaciones para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento. Enfoque en cuanto a los segmentos de mercado:

1. Segmentación Geográfica:

- Enfoque:

Dado que nos estamos focalizando en habitantes de pueblos y ciudades de Galicia y sus alrededores, adaptaremos la información y promoción de eventos según la ubicación geográfica de nuestros usuarios.

- Justificación:

Esta segmentación nos permitirá ofrecer anuncios y sugerencias de eventos relevantes y cercanos a la ubicación de cada usuario, mejorando así la navegabilidad y usabilidad de la página al proporcionar información localizada y pertinente.

2. Segmentación Demográfica:

- Enfoque:

Aprovecharemos las divisiones por edad (12-17, 18-25, 26-35, 36-45, 46-55, 55+) para adaptar nuestras recomendaciones y anuncios de eventos a los intereses y preferencias específicos de cada grupo.

- Justificación:

Esta segmentación demográfica nos permitirá ofrecer sugerencias de eventos que se alineen con los intereses y gustos particulares de cada segmento de edad, mejorando así la relevancia de la información presentada en la plataforma y optimizando la experiencia del usuario.

3. Segmentación Económica:

- Enfoque:

Consideraremos la renta y capacidad económica de nuestros usuarios para ofrecer una variedad de opciones de eventos, incluyendo eventos gratuitos o con tarifas accesibles.

- Justificación:

Esta segmentación económica nos permitirá personalizar nuestras recomendaciones y anuncios de eventos según las capacidades económicas de cada usuario, facilitando la accesibilidad a eventos adecuados a sus presupuestos y maximizando su satisfacción al encontrar propuestas atractivas y asequibles.

Objetivos de la Estrategia:

- Mejorar la experiencia del usuario proporcionando recomendaciones de eventos relevantes y atractivos.
- Optimizar la usabilidad y navegabilidad de la plataforma al ofrecer información específica y adaptada a cada segmento.
- Aumentar la satisfacción del usuario al ofrecer opciones de eventos acordes a sus intereses, ubicación y capacidad económica.

Diseño entrevista problema.

En un mundo en constante evolución digital, la organización y asistencia a eventos culturales se han convertido en parte fundamental de nuestras vidas. Con el propósito de mejorar la experiencia del usuario en la búsqueda y acceso a eventos, se ha diseñado una entrevista enfocada en entender las necesidades y preferencias de los usuarios potenciales de una nueva aplicación/página web dedicada a ofrecer información detallada sobre actividades culturales en la región de Galicia.

Esta entrevista busca identificar los aspectos clave que influirán en el diseño y la funcionalidad de la plataforma. Se han formulado preguntas estratégicas que abarcan desde datos básicos y económicos hasta gustos, preferencias y hábitos de compra relacionados con eventos culturales. El objetivo principal es recopilar información valiosa que guíe el desarrollo de una plataforma intuitiva y atractiva, adaptada a las necesidades específicas de nuestros usuarios.

A continuación, presentamos una serie de preguntas estratégicas diseñadas para obtener una visión detallada de las expectativas y demandas de los potenciales usuarios de la plataforma, permitiéndonos comprender mejor cómo satisfacer sus necesidades y brindarles una experiencia enriquecedora y personalizada en el mundo de los eventos culturales en Galicia:

Datos básicos:

- ¿Edad?
- ¿Sexo?
- ¿Estado civil?
- ¿Nacionalidad?
- ¿Lugar de residencia?

Datos económicos:

- ¿Renta anual?
- ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por acceder a eventos? (conciertos, romerías, exposiciones...)
- ¿Cuánto estaría dispuesto/a a desplazarse para ir a eventos en Galicia?

Gustos y preferencias:

- ¿Qué aspectos le gustaría que nuestra aplicación/página web destacara más?
- ¿Cómo preferiría que fuese la interfaz de la aplicación/página web?
- ¿Le gustaría poder comprar entradas de eventos desde nuestra aplicación/página web?

Hábitos de compra:

- ¿Quién sería el principal usuario de la aplicación/página web en su caso?
- ¿Dónde preferiría utilizar la aplicación?
- ¿En qué temporada del año usaría más la aplicación?
- ¿Con qué frecuencia la usaría en esa/s temporada?

¿Por qué lo compra?

- ¿Qué le motivaría a utilizar nuestra aplicación?
- ¿Qué aspecto consideraría más importante a la hora de elegir nuestra aplicación en lugar de la competencia?

Realización de la entrevista.

Adjuntamos un enlace a la entrevista: [entrevista](#).

Análisis del cliente.

Cliente 1: Juventud e Interés por la Variedad de Eventos.

Características:

- **Edad:** 18-25 años.
- **Sexo:** Masculino.
- **Residencia:** Salvaterra de Miño, España.
- **Renta Anual:** Menos de 10,000€.

Necesidades:

- **Variedad de eventos:** Desea explorar diferentes tipos de actividades.
- **Información detallada y fácil navegación:** Busca acceder rápidamente a información sobre los eventos.
- **Ofertas económicas:** Le atraen eventos asequibles.

Propuestas para atraerlo:

- Destacar una gama variada de eventos.
- Mejorar la experiencia del usuario con una navegación clara y sencilla.
- Ofrecer promociones y descuentos para eventos económicos.
- Implementar una interfaz personalizable y amigable para jóvenes.

Cliente 2: Interacción y Variedad con Alta Capacidad de Gasto.

Características:

- **Edad:** 46-55 años.
- **Sexo:** Femenino.
- **Residencia:** Vigo, España.
- **Renta Anual:** Más de 30,000€.

Necesidades:

- **Variedad de eventos con detalles específicos:** Busca eventos exclusivos y detallados.
- **Facilidad de uso y navegación:** Quiere una experiencia de usuario sin complicaciones.
- **Descuentos en eventos valiosos:** Le interesa acceder a eventos de alto valor a precios más asequibles.

Propuestas para atraerlo:

- Destacar eventos exclusivos y detallar la información relevante.
- Ofrecer una interfaz sencilla y minimalista para una experiencia de navegación sin complicaciones.
- Crear promociones o descuentos exclusivos para eventos de alto valor.
- Implementar una sección interactiva para la participación de usuarios.

Cliente 3: Deseo de Variedad y Eventos a Distancia Intermedia.

Características:

- **Edad:** 36-45 años.
- **Sexo:** Femenino.
- **Residencia:** Salvaterra de Miño, España.
- **Renta Anual:** Más de 30,000€.

Necesidades:

- **Variedad de eventos y detalles específicos:** Busca opciones variadas y detalladas.
- **Interfaz colorida y llamativa:** Le atraen los diseños visuales atractivos.
- **Acceso a eventos en un rango de distancia media:** Prefiere eventos a distancias no muy lejanas.

Propuestas para atraerlo:

- Enfatizar la diversidad y la información detallada de los eventos.
- Diseñar una interfaz visualmente atractiva con colores y gráficos llamativos.
- Ofrecer eventos organizados por áreas geográficas para facilitar su participación.
- Crear eventos temáticos o destacados para captar su atención.

Cliente 4: Simplificación y Accesibilidad a Eventos Moderados.

Características:

- **Edad:** 36-45 años.
- **Sexo:** Masculino.
- **Residencia:** Vigo, España.
- **Renta Anual:** Más de 30,000€.

Necesidades:

- **Variedad de eventos:** Interés en una amplia gama de actividades.
- **Facilidad de uso y navegación:** Busca una experiencia de usuario intuitiva.
- **Eventos a precios moderados:** Interesado en eventos asequibles.

Propuestas para atraerlo:

- Destacar la diversidad y amplitud de eventos disponibles.
- Mejorar la navegación para una experiencia fluida y sin complicaciones.
- Ofrecer eventos de valor a precios moderados.
- Diseñar una interfaz simple y minimalista para facilitar la búsqueda de eventos.

Cliente 5: Joven Interesado en Variedad con Bajos Recursos Económicos.

Características:

- **Edad:** 26-35 años.
- **Sexo:** Femenino.
- **Residencia:** Mondariz, España.
- **Renta Anual:** Menos de 10,000€.

Necesidades:

- **Variedad y accesibilidad de eventos:** Interés en múltiples opciones de actividades.
- **Interfaz de usuario sencilla y amigable:** Busca una experiencia de usuario fácil.
- **Eventos a precios económicos:** Interés en eventos asequibles.

Propuestas para atraerlo:

- Destacar la diversidad de eventos a precios accesibles.
- Mejorar la navegación y la usabilidad para una experiencia intuitiva.
- Ofrecer promociones y descuentos para eventos económicos.
- Diseñar una interfaz personalizable y atractiva para usuarios con pocos recursos económicos.

En base a los clientes potenciales identificados, se puede concluir que existe una diversidad significativa en el perfil de los potenciales usuarios. Sin embargo, uno de los segmentos clave a considerar como cliente objetivo se centra en los jóvenes de entre 18 y 25 años. Este grupo demográfico presenta una gran variedad en sus necesidades, desde la búsqueda de una amplia gama de eventos hasta una interfaz de usuario sencilla y minimalista.

Este grupo demográfico tiene como necesidades principales la accesibilidad a una amplia variedad de eventos, la información detallada y la facilidad de uso y navegación en la plataforma. Además, su disposición para pagar por eventos varía desde tarifas gratuitas hasta un rango medio, lo que requiere una estrategia de precios flexible para captar su interés.

Para atraer a este grupo objetivo, la plataforma debe enfocarse en la diversidad de eventos disponibles, ofrecer una experiencia de usuario intuitiva y atractiva, así como mantener una combinación adecuada de eventos gratuitos y de tarifa asequible. La personalización y la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes de este segmento serán esenciales para atraer y retener a estos usuarios jóvenes.