

SEGMENTOS DE MERCADO

Dentro del estudio que hemos realizado sobre a quién debería dirigirse nuestra empresa, hemos llegado a la conclusión, de que tenemos dos posibles segmentos bien diferenciados a los que podemos atender con la misma excelencia:

- **Mercado masivo**, grupo de consumidores con un problema o necesidad común, no obstante, pensamos que la venta habitual estará comprendida entre personas de 25 y 65 años debido a su poder adquisitivo.
- **Mercado segmentado**, en el que distinguimos segmentos de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes:
 - Empresas para la personalización de detalles:
 - Clientes
 - Proveedores
 - Trabajadores
 - Eventos, bodas, comuniones, bautizos y en general cualquier celebración que requiera un detalle.

