

Segmentación de mercado

En general los consumidores del servicio que prestará la empresa son todas aquellas personas que se interesan a diario por la imagen y el cuidado de sus bienes personales y que les agrada los espacios cómodos donde puedan realizar otras actividades como laborales o esparcimiento.

Dentro de este marco general, se deben distinguir varios aspectos:

El grupo objetivo de clientes deberá estar compuesto por personas con un nivel adquisitivo medio alto, que se traduzca en un poder de compra significativo.

- En su mayoría las personas de este segmento tendrán una marcada inclinación por el cuidado de sus bienes.
- Por su nivel de vida y trabajo, las personas enmarcadas en este segmento llevan vidas agitadas, por lo cual el tiempo es un bien muy preciado y al cual se le da una gran importancia.
- Estas personas dan una gran importancia a la calidad y la atención, siendo el servicio al cliente un factor fundamental a la hora de escoger un producto o servicio.

Nuestro tipo de mercado es un mercado segmentado ya que la competencia es alta pero la clientela también.

Nuestra empresa se diferencia de otras por un plan de marketing muy ofensivo hacia el mercado por el cual nos intentamos asegurar un mínimo de clientes necesarios para asegurar la estancia de la empresa en el mercado.