

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El cliente es el corazón de cualquier negocio por lo que debemos tener muy claro a quien tenemos que dirigirnos a la hora de vender nuestro producto.



Diseñaremos el primer producto para un público preferentemente de ámbito escolar. Mayormente será para niños y niñas entre 6-14 años que tengan dificultades a la hora de organizarse con el material escolar, ya que nuestro producto les sería de gran ayuda al ser una mochila con diferentes departamentos de asignaturas. Al mismo tiempo, los niños y niñas de esta edad generalmente no suelen utilizar frecuentemente el paraguas, por lo que el gorro impermeable les sacará de apuros.

El segundo producto diseñado, se dirige mayormente a un público activo o excursionista. En cuanto a la edad, será enfocado para clientes de mediana y mayor edad con interés de salir a andar y poder asegurarse la organización de los objetos usualmente llevados consigo, además del entrenamiento y motivación con la radio. Mientras que el gorro, será de gran utilidad para evitar mojarse. La mochila se realizará tanto para mujeres como para hombres, siendo ellos los que elijan el color de esta.

Por tanto nuestro producto se posicionaría dentro de un mercado segmentado, ya que hemos distinguido entre dos segmentos de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes.