

## Segmentación del mercado

Nuestro cliente objetivo es el que busca darse a conocer de una forma distinta a todo lo que conocemos. Son pequeños y medianos empresarios, que por medio del uso de las balizas pueden difundir la publicidad de su empresa directamente a los smartphone o cualquier dispositivo que disponga de la tecnología bluetooth.

En principio, nos dirigiremos a un **mercado masivo**, donde encontramos a todas las pequeñas y medianas empresas.

Las empresas que estarán más interesadas en este producto, serán sobre todo las empresas del sector servicios, ya que potenciarán su capacidad de captación de clientes.

Aunque existe un gran **mercado segmentado** en distintos sectores como son: la hostelería, el comercio minorista, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, ocio, cultura, espectáculos. Nuestra empresa, en principio, no hará un trato diferenciado sino que ofrecerá el mismo producto a todos por igual. En el futuro, si vemos deficiencias, se harán las actualizaciones precisas al producto para dar el servicio reclamado por el cliente.



Nuestro **nicho de mercado** no está definido claramente pero tras las encuestas realizadas previamente, hemos descubierto que nuestros principales clientes serán los que se encuentran en un rango de edad de entre 25 y 50 años, siendo ellos mismos los dueños de su propio negocio. Esto hace que el trato sea más personalizado por ser plenamente conscientes de las necesidades de su negocio.

Nuestro mercado no estará **diversificado** ya que solo ofrecemos un tipo de producto, con la aplicación única de promocionar el establecimiento.

Los **mercados multilaterales** no los iniciaremos hasta que no hagamos alianzas, como pueden ser franquicias y/o negocios que tengan más de un establecimiento.