

# Stick&Go

---

## Segmentación:

En cuanto al cliente potencial de los servicios que ofrece el sector, conviene saber si se trata de personas con un alto o un bajo poder adquisitivo, si se trata de clase alta media o baja y si se trata de personas mayores o jóvenes.

La clientela a la que se dirigirá el producto será muy amplia, ya que cada vez son perfiles más variados los podrían necesitarlo. Existen varios segmentos de clientes como son: hombres, mujeres, niños pequeños, jóvenes. (Deportistas)

El mercado al que va dirigido varía en todas las edades, específicamente a deportistas, patinadores, ciclistas...Por tanto no se va a segmentar el mercado ya que sería una acción innecesaria. Si se dedicara el negocio a un solo segmento no sería suficiente para obtener beneficios. Por ello a todos se les aplicará la misma política de precios.

Oferta flexible y una importante capacidad de adaptación a diferentes nichos de mercado (grupos diferentes de consumidores).

