



2. SEGMENTACION DE MERCADO:

Nos gustaría destacar que estas zapatillas personalizadas con linterna incorporada pueden dirigirse a cualquier tipo de público con independencia de la edad que tenga puesto que el objetivo de este producto es que sea de utilidad a las personas durante la noche ya sean niños, adolescentes, padres o abuelos, pero están especialmente dirigidas a los niños y a las personas de mayor edad que no vivan solas. Este tipo de calzado resulta apropiado para los niños por varios motivos.

-En primer lugar, el que estas zapatillas puedan ser personalizadas es un motivo fundamental de atracción de este segmento joven de la población, ya que pueden elegir entre una gran variedad de gráficos e imágenes. Por otro lado, el sistema de encendido y apagado es lo suficientemente sencillo para que un niño pequeño no tenga dificultad de accionarlo.

- En segundo lugar, el mecanismo eléctrico resulta bastante seguro, un aspecto que es de gran importancia y que hay que tenerlo en cuenta a la hora de lanzar un producto a este segmento de la población.

-También, estas zapatillas puede ser muy útiles para personas mayores que vivan dentro de un ámbito familiar y cuya condición de persona mayor le hace levantarse frecuentemente por la noche. En este caso no resulta especialmente atractiva la personalización para este tipo público y cabe la posibilidad de lanzar al mercado zapatillas no personalizadas. Para hacer atractivo este producto a la personas mayores se ha intentado buscar una zapatilla que, por un lado, de una sensación de comodidad exquisita debido al material utilizado para confeccionar nuestras zapatillas, y, por otro que la forma del calzado cumpla los requisitos necesarios para que las personas mayores puedan andar con ellas perfectamente sin que sufran ningún dolor de espalda como consecuencia de una mala horma a la hora de fabricar la zapatilla.

Nuestra idea es lanzar inicialmente este tipo de producto al mercado nacional para ver si realmente tiene aceptación. Conforme vayamos viendo la evolución de la venta de nuestro producto en el mercado nos plantearemos dar el salto al mercado internacional de clientes, porque si realmente son útiles y tienen una buena aceptación en los segmentos de población infantil y de personas mayores no hay razón para pensar que no sean atractivas para personas de esas edades en otros países del mundo. Intentaríamos empezar a comercializar nuestras zapatillas a nivel internacional sobretudo en el mercado europeo con un número elevado de países con un nivel de renta similar al nuestro. Dado que la venta del producto se va a realizar a través de

internet consideramos que esta plataforma resulta apropiada para comercializar este producto a nivel internacional cuando veamos su aceptación en el mercado nacional.