

2. Segmentación de mercado.

En nuestra segmentación planteamos dos tipos de clientes, a los que se les ofrecerá un producto diferenciado, estos dos tipos de clientes son:

- Empresas dedicadas al sector de la hostelería, en especial a la restauración. Dichas empresas pueden ser bares, restaurantes, cafeterías, salas de juego y todas aquellas en las que se consuman bebidas, principalmente con necesidad de ser enfriadas.
Estos clientes buscan una alternativa que pueda enfriar las bebidas sin necesidad del gran gasto económico, que supone mantener una máquina de hielos y, a la vez, proporcionar un buen servicio de bebidas a sus clientes. Nuestra propuesta es que este producto cumpla esos requisitos.
- Particulares interesados en nuestro producto, ya que en el hogar también se consumen bebidas con necesidad de enfriamiento. Pero eso sería un proyecto a largo plazo.

El producto dedicado a las empresas sería personalizado, se le podría añadir iluminación, fabricarlo de diferentes formas o marcar el logotipo de la empresa a la que se lo proporcionamos, de esta forma adopta un estilo más atractivo y divertido a la vista del cliente, a la par que funcional.

Cuando el producto esté dedicado a particulares será uniforme y formal, y por tanto, simple y completamente funcional.