

SEGMENTACION DE MERCADO

En cuanto la segmentación de mercados, agruparemos a nuestros clientes conforme a ciertas características comunes con el fin de satisfacer mejor sus necesidades. Teniendo en cuenta nuestra proposición de valor hemos optado por un mercado segmentado ya que este distingue entre agrupaciones de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes. De esta manera distinguiremos que tipo de martillo le conviene más a cada segmento.

Por ejemplo, habrá un tipo de martillo más resistente enfocado a los profesionales como los carpinteros ya que estos lo usan diariamente y otro un poco menos duradero para la gente que no lo use demasiado como los usuarios que lo usen de vez en cuando para hacer una reparación casera. Esto hace que el rango de precios aumente. Ofreceremos nuestro producto a las ferreterías y a los productores de cajas de herramientas las cuales estarán a disposición de las economías domésticas.