

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nuestro producto está dirigido hacia las pymes (pequeñas y medianas empresas), con vistas a expandir nuestro mercado a grandes empresas multinacionales.

En un principio este producto va a estar destinado a las pymes, ya que son empresas más cercanas y es más sencillo introducir el producto en ellas. Al no ser una empresa grande, no hay muchas dificultades a la hora de encontrar al encargado y negociar con él. Sin embargo, en las grandes empresas, encontraríamos obstáculos que dificultarían esta negociación. Por ejemplo, en empresas grandes como Inditex, nos resultaría muy difícil contactar con alguien que tuviese suficiente poder como para adquirir el producto.

Como es un producto innovador e inexistente en el mercado actual, si las pymes lo incluyeran en sus tiendas les añadirían un valor añadido a estas. Las tiendas que tuviesen este producto lograrían diferenciarse también de las demás tiendas, ya que serían las únicas en tenerlo. El producto serviría como estrategia de diferenciación en el mercado.

Nuestro producto, Digital Mirror ayudará a las pymes a la hora de vender sus productos. En el caso de una tienda pequeña de ropa, este espejo podrá proyectar colores o tallas de una prenda en concreto de la que la tienda carece en ese momento. De esta manera, el cliente de la tienda puede verse con la prenda puesta y si es de su gusto encargarla y obtenerla en un par de días.

Por todas estas razones, nuestro producto en un principio beneficiará más a las pymes que a las grandes empresas, ayudándolas así en su venta y diferenciándose de gran cadena de distribución, lo que la hará una tienda única, especial y probablemente muy visitada por este espejo tan innovador. Algo muy necesario ante el incremento de las grandes cadenas de ropa.

Dentro de estas pymes podemos diferenciar aquellas que se dirigen a una clientela más madura y a una clientela más joven, dependiendo del producto de dicha pyme y de las necesidades de los clientes. Las dependientas de dicho comercio deberán asegurarse el entendimiento de estos clientes reacios a utilizar las nuevas tecnologías, impulsando el cambio y logrando así una mayor adaptación y aceptación entre todas las generaciones.