



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Para seleccionar nuestros tipos de clientes debemos tener en cuenta cual es el objeto de nuestra empresa. Dado que nuestro servicio principal es el alquiler de planta viva con un fin decorativo y ornamental, nos dirigiremos a cuatro grupos de posibles clientes:

- 🌸 **Comercios y zonas comerciales:** empresas privadas como pequeños comercios, zonas comerciales o centros comerciales, podrían ser un buen cliente ya que buscan mantener atractivo su negocio y de su local con el fin de llamar la atención de sus clientes. Hemos comprobado que en otros países es muy habitual el uso de este tipo de decoración tanto en los comercios como en las calles comerciales.
- 🌸 **Hoteles y restaurantes:** en Santander se encuentran más de 100 hoteles y numerosos restaurantes y nuestra empresa les puede ofrecer servicio de alquiler de plantas para decoraciones de fiestas, bodas, bautizos, comuniones o incluso para la propia decoración de su establecimiento aportándoles plantas de exterior y de interior pudiéndolas cambiar la decoración cada mes o dos meses para darles un aspecto de renovación.
- 🌸 **Organizadores de eventos:** se trata de empresas dedicadas a organizar diferentes tipos de eventos como congresos, exposiciones, conferencias, cumpleaños, celebraciones, bodas, bautizos, comuniones.. En todos ellos tiene cabida una decoración con plantas y, por la corta duración de estos eventos, les será especialmente útil el alquiler de plantas que ofrece nuestra empresa.
- 🌸 **Iglesias y tanatorios:** nuestra empresa les podrá alquilar plantas a las iglesias o tanatorios para decorarlos en eventos tales como bodas, bautizos, comuniones o entierros aportándoles plantas baratas en alquiler para un sólo día. En Santander se encuentran disponibles más de 30 iglesias y 4 tanatorios.

Nuestro mayor esfuerzo comercial lo pondremos en los tres primeros grupos de clientes, ya que pensamos que alcanzarán la mayoría de nuestra cuota de mercado.

Nuestros clientes tienen sus propios negocios, cada uno con sus peculiaridades; por ello segmentamos nuestro mercado por tipo de negocios.



Geográficamente, nos dirigimos al mercado de Santander ya que es la capital y cuenta con el mayor número de potenciales clientes. En una ciudad como Santander la dinamización de las zonas comerciales y turísticas tiene una gran importancia. Por nuestra ubicación nos será fácil dirigirnos a otros mercados de la provincia, pero inicialmente debemos centrar nuestros esfuerzos comerciales en la capital.

Para conocer mejor a nuestros clientes potenciales hemos diseñado la siguiente encuesta:

¿Cuál es tu tipo de negocio?

- Comercio
- Hotel
- Restaurante
- Organizador de eventos
- Empresa funeraria
- Otros

¿Estarías dispuesto a decorar tu establecimiento con planta viva?

- Si
- No

¿Estarías dispuesto a pagar por decorar tu establecimiento con planta viva?

- Si
- No

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar?

- Menos de 30 € al mes.
- Entre 30-60€ al mes.
- Más de 60€ al mes.

Indica la localidad de tu negocio:

.....

GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

Los datos obtenidos en esta encuesta sólo se utilizarán para fines educativos



La encuesta la hemos hecho diseñado en el aula, mientras planteamos nuestro trabajo Startinnova, después hemos ido por cada negocio explicando para qué es la encuesta y hablando un poco de nuestro proyecto y por el resultado que hemos obtenido de las encuestas sabemos la opinión de cada negocio y hemos podido tomar las correcciones oportunas.

Después de realizar y analizar las encuestas llegamos a las siguientes conclusiones:

- El 100% de los hoteles encuestados estarían dispuestos a utilizar nuestros servicios.
- Aproximadamente el 50% de los comercios, restaurantes y otros establecimientos encuestados estarían dispuestos a decorar sus negocios con planta viva. Los negocios que no contratarían este tipo de servicios lo hacen por miedo al cuidado de las plantas, que se les pueden morir o marchitar. Para solucionar este problema detectado haremos hincapié en el mantenimiento de nuestra decoración vegetal, nos encargaremos de este mantenimiento y si hay un deterioro de la decoración la cambiaremos.
- El 85% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un precio inferior a 30 euros al mes y sólo es 15% estaría dispuesto a llegar a pagar 60 euros al mes.

Un paso más allá sería pilotar nuestro proyecto y, antes de la puesta en marcha de nuestro negocio, probar nuestro servicio en una muestra de comercios. Después de que prueben gratuitamente nuestro servicio, podremos ver posibles puntos fuertes o puntos débiles a mejorar y conoceremos mejor la reacción de nuestros posibles clientes. De este pilotaje se pueden sacar propuestas de mejora.