

2. Segmentación del mercado:

- Los clientes, como en todos los negocios son lo más importante. Nuestro grupo de clientes es concreto y diferenciado ya que son gente minusválida y no cualquier tipo de persona.
- Por otro lado este grupo diferenciado tiene diferentes necesidades ya que alguien puede necesitar diferentes productos médicos pero esta empresa ofrecerá sillas de ruedas, muletas y prótesis tanto de mano y de brazo como de pierna.
- A largo plazo, el tipo de clientes al que nos dirijamos será el mismo, es decir serán personas con las mismas necesidades que los anteriores.
- Queremos ampliar nuestra presencia más allá del mercado local, dirigiéndonos a potenciales clientes a nivel nacional con una tipología similar a los clientes actuales. Para ello, la empresa se servirá de una página web muy potente y va a intentar llegar a acuerdos de distribución con otras empresas (concepto que ampliaremos más adelante).
- A pesar de tener una página web, también vemos necesaria la relación interpersonal con los clientes y por ello se crearán varias tiendas. Además estas son necesarias porque las prótesis se deben probar y por tanto facilitaríamos las vías al cliente.

