

Segmentación de mercado



El segundo paso para el diseño de un buen negocio es conocer a el usuario y a los compradores potenciales en este caso el usuario será el bebé y el comprador potencial será los padres o familiares cercanos.

Nuestro negocio va dirigido a padres y madres que quieren ahorrar espacio en sus viajes o simplemente no quieren malgastar el dinero en complementos de viaje para el bebé, ya que estos productos se utilizan durante un periodo muy corto.

Nuestro mercado es segmentado, ya que nuestro negocio va dirigido a un grupo de personas con intereses en común.