



Segmento de Clientes

Nuestro proyecto pretende crear valor para las farmacias, ofreciendo una manera moderna de vender medicamentos. Nuestro principal segmento de clientes serían las farmacias de hecho ellos serían nuestro cliente objetivo. En vistas al futuro nos gustaría expandirnos de la mano de nuestras farmacias clientes como socios para expandir nuestro mercado a aeropuertos, estaciones de bus y tren y gasolineras.

Los clientes pueden ser clasificados por el estatus, por el volumen de compras en un período de tiempo determinado (por ejemplo: Anual), por su antigüedad, por la frecuencia de compra, por las líneas de productos que compran, por su grado de influencia, etc. La decisión de utilizar uno u otro criterio, depende de los aspectos que se considere son determinantes para la empresa y que permiten enriquecer el análisis de estos.

Por ello en nuestro caso los vamos a clasificar de la siguiente forma:

1. **Clientes actuales.** Son aquellos que te compran periódicamente, bien sean empresas o particulares. En definitiva, son aquellos que sostienen tu negocio, en nuestro caso serían las farmacéuticas que deseen comprar nuestras maquinas, que aunque la misma farmacéutica no compre habitualmente, ya que nuestro producto no se compra habitualmente, serían las principales fuentes de ingresos.

2. **Clientes activos.** Son aquellos que hacen compras con cierta frecuencia y que lo hicieron recientemente o en un periodo de tiempo establecido por la empresa. Este periodo de tiempo dependerá del tipo de empresa o el producto, en nuestro caso no tendríamos ya que nuestro producto no se compraría con frecuencia por las mismas empresas.

3. **Clientes inactivos.** Son clientes que han realizado compras, pero fuera del periodo establecido por la empresa. Son clientes a los cuales se puede recurrir en algún momento, de cara a que vuelvan a comprarnos, previo análisis del motivo de la baja, la frecuencia de compra, etc.

4. **Clientes potenciales.** Son aquellos que no han realizado compras a la empresa, pero que han mostrado interés a través de la solicitud de información, petición de presupuesto, y que cuentan con capacidad de compra pudiendo convertirse en cualquier momento en generadores de ingresos para la empresa, en este caso serían los hospitales ya que aunque en un principio no muestren interés les sería muy útil.

5. **Cientes probables.** Son clientes que no han comprado nunca a la empresa, y que no han manifestado interés en nosotros. Sin embargo, por sus características consideramos que podrían convertirse en generadores de ingresos a futuro, en nuestro caso serian las estaciones de bus y tren, aeropuertos, gaolineras, etc.