

Cientes: segmentación de mercado

Creemos que Cepiflush va a ser la mejor opción porque nos permite ahorrar agua ya que no tenemos que dejar el grifo abierto hasta que nuestro pelo tenga la humedad que deseamos para nuestro peinado.

A mayores, te puede salvar de muchos apuros si no estás en un espacio con agua y la necesitas.

Por último, es más eficaz ya que tienes todo lo que deseas en un solo objeto.

Cepiflush está orientado principalmente a la población femenina, porque son las que más sufren el peinado. Entre la población masculina tenemos que hacer una división entre personas que sufren alopecia y personas que tienen cierta cantidad de pelo.

Aunque el producto lo pueden usar personas de todas las edades, los clientes físicos que lo comprarían serían personas situadas entre 20 y 80 años.

Según el Ayuntamiento de Valladolid y los datos publicados el 29 de mayo de 2017 (pirámide de población http://212.227.102.53/navegador_web_nuevo_aytovalladolid/fichas/1/47186.pdf), hay alrededor de 229.600 personas entre hombres y mujeres en la localidad. Estadísticas a nivel mundial de capilclinic dicen que “a partir de los 25 años uno de cada cuatro hombres comienza a sufrir de calvicie, con más de 50 años el 50% de los hombres son calvos, y en la vejez la cifra aumenta hasta un 98%.” (<https://www.capilclinic.es/la-calvicie-en-cifras/>). Aproximadamente hay 54.339 hombres mayores de 50 años y de éstos, aplicando el estudio, 27.170 hombres calvos.

Dado que no vamos a llegar al 100% de los clientes, nuestra estimación de acuerdo con los datos anteriormente citados, sería llegar alrededor de un 0,5% de la población, es decir, alrededor de 1.000 clientes.

El precio venta de nuestro producto va a ser de 12€, lo cual lo hemos sacado de una serie de encuestas que hemos hecho a una serie de personas.

Los clientes que van a estar dispuestos a pagar esta cantidad por este producto, van a ser jóvenes (alrededor de 17 a 35 años) y en su gran mayoría mujeres.

Vamos a hacer publicidad poniendo carteles en los supermercados que vayamos a vender nuestro producto y en peluquerías, también vamos a hacer un anuncio en internet que aparezca en nuestra página online, y también vamos a hacer panfletos para pegarlos en las calles, repartirlos o meterlos en los buzones.

Nuestra venta va a ser al por mayor, ya que a los supermercados vamos a vender grandes cantidades de nuestro producto al igual que en las peluquerías.

En la tienda online ofrecemos variedad de productos de peluquería en el que se encontraría nuestro Cepiflush acompañado de acondicionadores en seco y líneas de la misma.