

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Como somos una empresa proveedora de nuestros productos, estos van dirigidos a diferentes establecimientos que puedan comercializar con ellos. Pero también pueden ir dirigidos a particulares, los cuales pueden contactar directamente con nosotros llamando a nuestro número de teléfono o nuestro perfil de Facebook (**Batic's Cream**).

Nuestro mercado se va a segmentar de la siguiente forma:

Segmento 1: Segmento geográfico, zona donde está situado nuestro local. Calle Miguel de Cervantes en Arnedo

Segmento 2: segmento demográfico, nuestro producto va dirigido para todos los públicos, aunque especialmente al sexo femenino de edad adulta (25 en adelante), puesto que las mujeres son las que más consumen este tipo de productos. También vamos a incluir nuestros productos a empresas importantes como farmacias, supermercados, tiendas de cosmética...

Una vez analizado el segmento del mercado y valorando cuales son los más importantes para nosotros, escogeremos una estrategia adecuada para ello.

Como se trata de dos tipos de segmentos los que consideramos importantes. Nos centraremos más específicamente en uno de ellos, nos volcaremos en el segmento demográfico, realizando cremas que sean capaces de cubrir las necesidades e intereses de las entidades a las que se las proporcionamos en gran medida y a su vez estas empresas cubran los intereses de sus clientes con nuestros productos, ya que ambos mercados son nuestra principal fuente de ingresos.

Una parte fundamental de cualquier modelo de negocio son nuestros clientes, puesto que, nuestra empresa no podría salir adelante si no contásemos con ellos.

Como hemos explicado anteriormente cada persona tiene un tipo de piel, que requiere un cuidado específico. Para satisfacer las necesidades de todas estas personas hemos tenido en cuenta las necesidades, comportamientos y atributos comunes y propios.

Nuestra estrategia de negocio es el nicho de mercado ya que atiende a segmentos específicos y especializados.

Ya que nuestro segmento más importante es el demográfico, como a todo el mundo nos gusta tener algo exclusivo y único, pensamos que nuestras cremas pueden llegar a ser atractivas para ellos, puesto que tienen la oportunidad de hacer suyas las

cremas. Todos nuestros productos tienen unos ingredientes básicos, a los cuales ellos pueden añadir diferentes esencias, componentes... a gusto del consumidor.

Para que el producto sea todavía más atractivo y personal, hemos pensado en que no solamente se puedan personalizar las cremas, sino también el envase en el que las dispensamos, ya sea en cuanto al tamaño, dependiendo de la cantidad de producto que se requiera; la forma, cuadrada y circular; y la etiqueta, incluyendo mensajes en ella.

Queremos mostrar al público que nuestro producto se amolda a sus necesidades y que lo que buscan lo tenemos en nuestro negocio.

