

Segmentación de Mercado

Tenemos claro que los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio, sin ellos no podemos sobrevivir. En nuestro caso, nos dirigimos a empresarios del calzado con grandes inquietudes y muestras claras de innovación, es un segmento de clientes muy específico, público muy concreto y diferenciado. Por esto, la propuesta de valor, los canales de distribución y las relaciones estarán diseñados a medida del cliente.

Público objetivo

Nuestro Mercado Objetivo, ha de ser un mercado con inquietudes en cuanto al ahorro de costes y diversidad en sus productos.

Empresas que no teman iniciar procesos de reingeniería en los inicios de sus procesos, tales como:

- Organizaciones con problemas de subsistencia y continuidad. Por haber perdido su cuota de mercado frente a la competencia más innovadora; por costes muy elevados; o por la aparición de nuevas tecnologías.
- Empresas con sistemas administrativos que permiten detectar crisis y problemas con anticipación.
- Compañías que se encuentran en óptimas condiciones, sin dificultades, pero con aspiraciones y capacidad para llegar todavía más alto