

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La zona donde se encuentra localizado el local está ubicada en un barrio a las afueras de la ciudad de Vitoria.

Es un barrio nuevo con un número elevado de familias jóvenes con hijos, también se ha observado bastantes personas mayores y no se han encontrado puntos de venta de este sector, somos un tipo de mercado diversificado que va a satisfacer las necesidades de la población.

Tras identificar las necesidades de dicha población realizamos unas estrategias de marketing adaptadas a este tipo de población.

Como por ejemplo la publicidad de los productos citados en el apartado anterior, de esta manera optimizamos los recursos empresariales como el marketing, la producción, la logística y la toma de decisiones.

Al no tener otro competidor directo aumentan las posibilidades de crecer rápidamente en nuestro negocio.

Nuestro tipo de marketing se va a enfocar a la publicidad mediante las redes sociales (instagram, Facebook, página web, twitter) publicidad en buzón mediante folletos, reparto de muestras a los clientes y pantallas publicitarias en nuestro centro de trabajo.

El trato personal con el cliente deberá ser cercano y ofreciendo la máxima confianza posible en cada usuario, ya que el "boca a boca" es un canal muy importante en el que darnos a conocer.

Fuera del barrio, colocaremos carteles informativos de las ventajas de acudir a nuestro establecimiento, centrándonos sobre todo en nuestra línea de dermocosmética personal.