

Segmentación de Mercado

En cuanto a la segmentación de mercados nos dirigiremos a aquellas personas que necesiten este tipo de bolígrafos con frecuencia. Por ello el público objetivo de nuestro producto son las personas que combinen tanto documentos escritos como aquellos que manejan equipos informáticos. Además de estar dispuesto y diseñado para que las personas con capacidades diversas tengan una mayor facilidad y disponibilidad en sus trabajos académicos o laborales.

Se trata de un mercado masivo ya que es un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares. El mercado masivo es el punto de partida de la segmentación ya que se caracteriza por producir, comunicar y distribuir masivamente un único producto para todos los clientes. Este enfoque ha sido el más utilizado por las empresas durante décadas. Hoy en día es difícil llegar al público masivamente, además resulta muy poco rentable por la gran diversidad de medios de comunicación y de puntos de distribución.

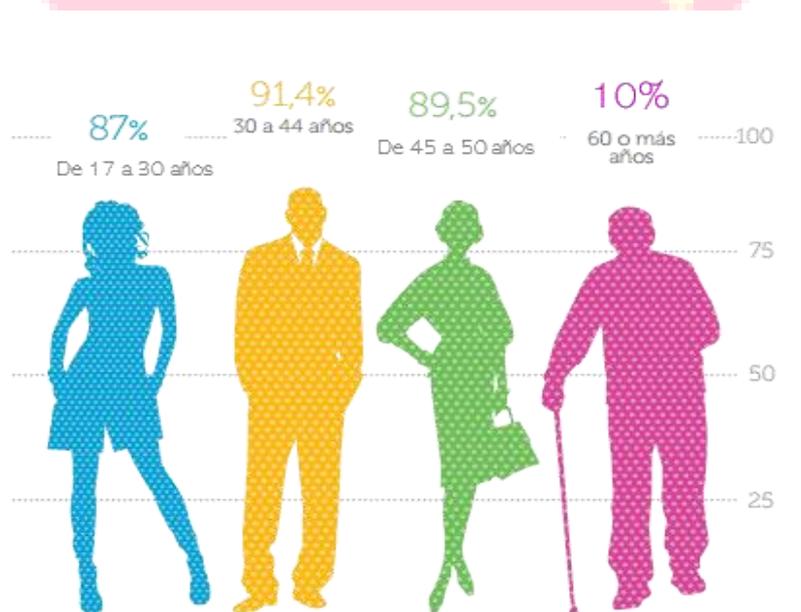
En cuanto a las características queremos destacar algunos aspectos que son relevantes bajo nuestro criterio.

El rango aproximado de edad está comprendido desde los 17 hasta los 50 años ya que son aquellas personas que comienzan estudios más avanzados por lo que necesitan un producto capaz de digitalizar documentos y a su vez ahorrar tiempo. Al igual que aquellas personas que por su situación laboral manipulan documentos que requieren rapidez y una limpieza que no obtendrían al escribir a mano.

Estas personas valoran la rapidez de convertir la escritura a ordenador, facilitando el uso al igual que la limpieza a la hora de trabajar.

Es irrelevante que sean hombres o mujeres ya que el género no influye a la hora de poder utilizar los bolígrafos.

Nuestros usuarios obtendrán de nuestro producto un diseño lujoso y estiloso, haciendo referencia a su nombre, además de ser un diseño sencillo con colores neutrales.



En el siguiente gráfico podemos observar el rango de edades al que va dirigido el producto. Del 100% de cada segmento se trataría del porcentaje de nuestros clientes potenciales.