

SEGMENTACIÓN DE MERCADO/ PÚBLICO OBJETIVO.

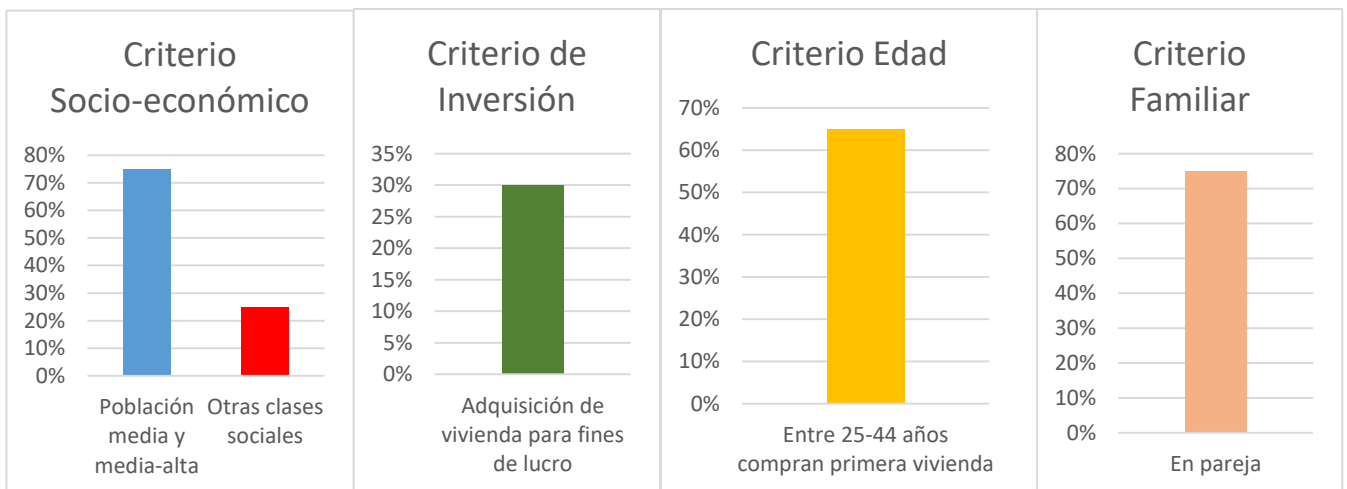
La intención de J´CAD Innovation es reunir grupos con características y necesidades semejantes, ofreciendo una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivos. Por tanto, estaríamos hablando de un Mercado Segmentado.

Una vez definido el mercado, comenzaríamos con la clasificación de nuestros clientes potenciales.

En cuanto a nivel geográfico, nuestra actividad se desarrollaría a escala nacional. Debido a que uno de nuestros clientes potenciales con mayor importancia, son las constructoras asentadas en el mercado español.

Nuestros potenciales clientes a nivel demográfico y psicográfico, coinciden con las siguientes características:

- Criterio de edad: Entre 25-44 años, el 65% de la población adquiere su primera vivienda.
- Criterio socio-económico el 75% se encuentra entre la clase media/media-alta.
- En cuanto a nivel familiar: Un 75% reside en pareja.
- Inversores: 30% adquiere una vivienda, no con el fin de residir en ella, si no lucrarse con la inversión en la misma.



Es por ello que podemos concluir que nuestro público objetivo a mayor escala serían las constructoras y fondos de inversión, que actualmente ostentan una gran cantidad de propiedades. En cuanto al nivel particular nos enfocaríamos en propietarios que se ajusten a las características citadas anteriormente.