

2.-Segmentación de clientes

Nuestro mercado sería un mercado de nichos, porque tratamos con gente concreta del mercado y con necesidades marcadas.

Nos centramos en clientes entre 30-50 años porque es una edad en la que la gente empieza a buscar o pensar en que va a pasar cuando ellos fallezcan porque ven más cercana su muerte que una persona de 20 años, por ejemplo, y una persona de 60 años, que está más cercana a la muerte, querrá tener ese tema ya planificado para cuando pase.

También llegamos a los clientes que no busquen lo tradicional, como un entierro o una urna tradicional, y quieran hacer ese cambio poco usual. Y que, sobretodo, se preocupen por el medio ambiente o sean ecologistas porque este proyecto es totalmente ecológico y biodegradable y, como consecuencia, bueno para el medio ambiente por las anteriores características y aumentaremos el número de plantas y árboles.

Y estos mismos clientes, debido a su precio que aunque sea más barato que un entierro no deja de tener un precio elevado, deberían tener un nivel económico medio-alto por el coste que conlleva la propia urna.