

SEGMENTOS DE CLIENTES



- Propuesta de valor: Nuestra propuesta de valor va dirigida a un sector de personas que buscan un beneficio y tenemos que hacerle ver porque deben elegirnos a nosotros.
- Clientes mas importantes: Los clientes mas importantes son los que suelen ser clientes fijos, que estén consumiendo el producto con una frecuencia determinada, en este caso serian empresarios y constructoras para la construcción de viviendas.
- Mercado de masas: Hay que abrirse a todos los posibles clientes que podamos tener.
- Nichos de mercado: Esta sería la opción que elegiría nuestra empresa porque nos estamos dirigiendo a un sector de clientes concreto, donde habrá que darse a conocer con una buena propuesta de valor para poder ir captando clientes.
- Segmento: No podemos dividir el mercado en segmentos porque nuestro producto es muy concreto y tenemos que movernos en ese mercado para así poder llevar el producto a nuestros clientes.
- Diversificación: No se puede producir por el producto que ofrecemos al cliente, no hay posibilidad de diversificar el mercado.