

SEGMENTO DE CLIENTES

Para nuestra empresa Vimerck es muy importante clasificar los distintos grupos de clientes según unas características comunes. Los criterios seguidos para la segmentación de los clientes, en cuanto a las características de los consumidores, son:

- Geográficos
 - Localización.
- Demográficos
 - Rango de edades.
 - Media de edad de la zona.
 - Unidad familiar.
- Socioeconómicos
 - Nivel poder adquisitivo.
 - Diseños personalizados.
- Según la personalidad
 - Innovadora.
 - Original.
 - Creativa.
 - Concienciación con el medio ambiente.

GEOGRÁFICAMENTE

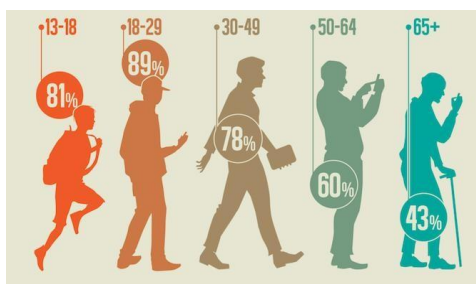
Nuestro negocio está localizado en España, específicamente en Madrid, una ciudad con 3,2 millones de habitantes donde hay muchas más posibilidades de adquisición de nuestros productos personalizados. Empezaremos con un solo local, ubicado en el barrio de Chamberí, en la Calle Alberto Aguilera 16, donde hay mayor poder adquisitivo.



Nuestros productos impresos no son de temporada ya que los clientes lo pueden utilizar independientemente de la estación del año en la que estemos.

El entorno donde desarrollaremos nuestro negocio es muy avanzado porque estamos en una de las capitales más destacadas.

DEMOGRÁFICAMENTE



Los clientes de nuestras impresiones en 3D oscilan en un rango de edades muy amplio, ya que podemos diseñar todo tipo de productos que pueden ser demandados desde los más pequeños hasta los más longevos de nuestra sociedad. La edad promedio de la ciudad es de 42,59 años; mientras que el barrio de Chamberí, donde tendremos el local, es el barrio con la edad media más alta de Madrid, situándose en

un 46.01 de media de edad, según un estudio de mercado que hemos realizado, esto

afecta positivamente en nuestro negocio porque en esta edad, en general, destacan las familias numerosas donde, por ejemplo, se realizan regalos y se realizan compras para decorar el hogar.

También para llegar a los clientes más jóvenes cuya residencia está en otras zonas de Madrid, ofreceremos la posibilidad de poder realizar pedidos online.

SOCIOECONÓMICOS



Las características socio-económicas que deben tener nuestros clientes, generalizando, es un nivel de renta media, debido a que nuestras creaciones son diseños personalizados para cada persona y, por lo tanto, aumenta el precio de venta al no ser unidades producidas en serie.

Además, la situación de nuestro local en la zona de Chamberí confirma esta idea de cliente objetivo.

PERSONALIDAD

1. **Personas innovadoras:** son clientes que constantemente están buscando información sobre cualquier novedad. Las características que posee un innovador son preguntar, observar, experimentar y descubrir. Nuestra empresa ofrece lo más innovador en el mercado, que son las impresiones 3D, para satisfacer las demandas de este cliente objetivo.
2. **Personas originales:** son sujetos que les gusta la idea de ser únicos tanto para decorar, por ejemplo, su hogar; como para realizar regalos exclusivos que llamen la atención. Nuestras impresiones en 3D son cada una distinta de otra en tamaño y colores; así que cubrimos las necesidades de este grupo de personas.
3. **Personas creativas:** son personas que les atrae mucho ser creativos, poder plasmar en algo real, cualquier cosa que tengan en su cabeza. Les apasiona tener un producto personalizado que han creado ellos. Con las impresoras 3D podemos plasmar en un objeto real cualquier diseño que nuestros clientes deseen.
4. **Personas concienciadas con el medio ambiente.** Son sujetos que les gusta el cuidado por el planeta. Son capaces de gastar un poco más de dinero en sus compras si saben que están conservando el planeta. Nuestras impresiones en 3D están hechas del material B-Pet, que proviene del reciclado de botellas de plástico con lo que satisfacemos las demandas de este cliente objetivo.

