

2. SEGMENTACION DE MERCADO:

Tras la proposición de valores nuestro producto cumple con las características de un tipo de mercado que es el Mercado de nichos, esto es porque nuestro producto está orientado a un segmento de clientes muy específico (muy concreto y bien diferenciado): En nuestro caso, nuestro producto está orientado a la tercera edad, hemos descartado a los adultos por debajo de los 60 años y jóvenes con problemas de visión porque tienden más a elegir una cirugía láser u otros tipos de tratamientos para solucionar su problemas de visión.

Este hecho no excluye del consumo de nuestro producto a este segmento de mercado joven y adulto, simplemente está más orientado al segmento de la tercera edad porque tienden a utilizar otro tipo de métodos como este ejemplo. Creemos que puede facilitar muchas formas de vida.

Esta es nuestra segmentación de mercado para las gafas de "Bonum Vision".