

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes potenciales en este tipo de negocio serán principalmente **otras empresas y pequeños grupos de personas**.

En cuanto a las empresas, *la pop-up* estará disponible hacia todas aquellas que deseen promocionar sus productos/servicios de forma exclusiva. Además, la adaptación del local también permitirá realizar reuniones u otros eventos como puedan ser degustaciones, exposiciones de arte...

Es muy importante mencionar que las empresas que promocionamos son nuestros clientes potenciales pero, las personas de a pie que entren en nuestro local y observen lo que ofrecemos (producto/servicio de la empresa contratante) son los consumidores finales, es decir, los clientes de las empresas que solicitan nuestros servicios.

En menor cantidad lo serán los grupos reducidos ya que no pretendemos limitar nuestros segmentos de mercado. Este tipo de clientes podrán contar solo con nuestros servicios si quieren organizar algún evento/reunión.

Por ello, la empresa se centra profundamente en aquellos clientes que busquen **promoción y albergue para determinados acontecimientos**.