

## 2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

### L. CLIENTE

**Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo**

- El producto va enfocado a un público que le interese mantener sus dispositivos siempre con batería a la vez que realizan actividades.

### M. SEGMENTO DE CLIENTES

**Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.**

- El producto va enfocado sobre todo a la gente que le gusta realizar actividades en el exterior sobre todo enfocado a deportistas ya sean aficionados al senderismo, correr, natación...

