

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Papelandia S.A. ,ofrece bolsas de papel, no contaminantes, dirigidas, especialmente a empresas comerciales.

TARGET

De esta forma, podemos afirmar que nos dirigimos a un segmento de mercado bastante específico, grandes empresas con un volumen de ventas muy alto, que utilizan a diario gran cantidad de bolsas de plástico, las cuales pretendemos sustituir por bolsas de papel. Algunas de estas empresas son Luchertola, Artiza, Panadería San Francisco, Perfumería Carmen...

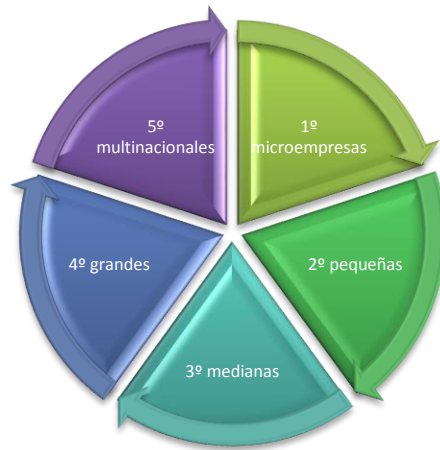
También nos ofrecemos al nicho de mercado de empresas que venden productos que necesitan bolsas y también con gran compromiso con el medioambiente.

Nuestro producto también se podrá ofrecer al consumidor final desde nuestra página web.

CUOTA DE MERCADO:

Como empezaremos siendo una pequeña empresa, en el corto plazo, y siendo realistas no contamos con tener una gran clientela. Aunque sí que es cierto que no existe una gran competencia, lo que nos facilitará alcanzar una cuota de mercado bastante aceptable, estimamos poder vender un 10% .En un futuro, la idea es crecer hasta alcanzar relacionarnos con grandes empresas e intentaremos actuar en un ámbito internacional para dar a conocer nuestro producto y dirigirnos a nuevos segmentos de mercado.

Cuando consigamos expandirnos, nos centraremos en grandes empresas, puesto que creemos que son las que nos proporcionen un mayor valor monetario con lo que invirtiendo en la propia empresa, iremos creciendo aún más y llamando la atención de otras empresas y así aumentar nuestra cuota de mercado a un 50 %.



Este gráfico representa nuestro avance hacia los clientes, en primer lugar dedicaremos nuestro producto a microempresas como Luchertola, a continuación aumentaremos nuestro rango a pequeñas empresas y así sucesivamente hasta tener una amplia cantidad de clientes, como empresas multinacionales, por ejemplo, Mercadona