

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- **¿Para quién creamos valor?**

Creamos valor para nuestros clientes, se trata de emprendedores que tienen una idea inicial pero no saben cómo ejecutarla o se encuentran con problemas de gestión. Suele ser gente joven que es la primera vez que crean una empresa desde cero.

¿A qué segmentos vamos a atender?, ¿Por qué nos dirigimos a ese segmento?

El segmento en el que nos vamos a especializar son los clientes que van a iniciar la actividad empresarial en el mercado ayudándolos con los trámites burocráticos mediante los conocimientos de nuestros trabajadores; nos dirigimos a este segmento ya que consideramos que las personas que van a realizar por primera vez una actividad empresarial se encuentran con varios problemas que nuestra empresa puede ayudarlos a resolver. Estos problemas pueden ser, por ejemplo, no tener una idea principal de negocio, no tener conocimientos en marketing o en administración, de esto proviene nuestro objetivo para poner en práctica nuestro conocimiento de emprendedor.

- **¿Cuántos clientes podemos llegar a tener?, ¿Cuál es la estimación de mi cuota de mercado?**

Creemos que nuestro negocio puede tener bastante éxito ya que se trata de una idea innovadora y diferente al resto de asesorías ya existentes, por lo que esto puede ser una ventaja competitiva.

Nosotros damos más oportunidades a gente joven ya que al estar en colaboración con la UVA vamos a tener preferencia porque sus estudiantes emprendedores serán nuestros clientes.

Al principio, en el corto plazo y siendo realistas, nuestra cuota de mercado será baja, estimamos alcanzar un 10% de dicha cuota puesto que tenemos una fuerte competencia con las demás asesorías de más experiencia que nosotros. Aunque a largo plazo, confiamos en que los clientes descubran que somos mucho más que una asesoría, y que sea precisamente, esta ventaja competitiva la que nos haga posicionarnos en el mercado y aumentar nuestra cuota de mercado.