

# SEGMENTOS DE MERCADO

## ¿A quiénes vamos dirigidos y por qué?

Las cerraduras de **KLEIZRON** están dirigidas a toda la población que esté en disposición de adquirir este tipo de producto, desde jóvenes adultos hasta ancianos (aunque esto no quiere decir que los niños y los adolescentes no sean capaces de manejarlas).

En principio, nuestros principales clientes son personas individuales que buscan una mayor seguridad para sus viviendas o locales, queriendo evitar así posibles robos. Pero no nos centramos en este perfil de comprador; toda persona que quiera cambiar su cerradura tradicional, ya sea por prevenir hurtos, por mero interés o comodidad, o también empresas constructoras que quieran emplearlas, serán bienvenidas como clientes.

Cabe destacar que las empresas constructoras y, en especial, las de seguridad, serán nuestros principales objetivos y los más importantes en el segmento de mercado. Pero... **¿POR QUÉ ESTAS?** Pues esto se debe a la publicidad que nos puedan hacer al emplear nuestro producto y a la gran cantidad de posibles clientes a los que nos puedan acercar.

La proposición de valor de nuestra empresa consiste en hacer de estas cerraduras eléctricas las más seguras del mercado, lo cual se complementa muy bien con la construcción de nuevos bloques de edificios. A medida que los años pasan, la población va creciendo y se hace necesario construir más viviendas, y de ahí podemos sacar más ventas gracias a las constructoras; instalando las cerraduras desde un inicio en las puertas nuevas.

Por otro lado, cuando a una persona ya le han robado en su domicilio o negocio, lo normal es que se decante por dotar a este de mayor seguridad. Por ello, una buena forma de aumentar nuestras ventas es presentar nuestro producto a empresas de seguridad, para después poder asociarnos con ella. Esto hace que sus clientes tengan, además de la opción de instalar una alarma, la opción de cambiar su vieja cerradura por una de las nuestras.

## ¿Y qué hay de la CUOTA DE MERCADO?

Pues bien, esperamos obtener como mínimo una cuota de mercado del 75% de las cerraduras, ya que no llevamos una producción en cadena constante, pero tampoco queremos tener que enfrentarnos a un déficit de producto o exceso de stock.