

2.- CLIENTES: SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Para que un negocio funcione debe de tener unos clientes potenciales, es decir, son las personas que tienen la posibilidad de adquirir nuestro producto pero no lo han hecho nunca.

Tras analizar los resultados de la encuesta realizada, hemos concluido que los clientes potenciales que adquirirían nuestro producto serían aquellos cuyas edades están entre 26 y 55 años.

Para llegar a esta conclusión, hemos analizado individualmente cada una de las respuestas. Así hemos podido comprobar que los votantes menores de 26 años y mayores de 65 no estarían dispuestos a adquirir nuestro producto, al igual que aquellos entre 55 y 65, a pesar de representar un alto porcentaje de votantes, han votado en su mayoría que no necesitarían, y por tanto no comprarían, nuestro producto. Por otro lado, aquellos que se encuentran entre 26 y 55, los cuales representa un elevado porcentaje de votantes, en su mayoría sí que estarían dispuestos a adquirir nuestro producto.