

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Una vez redactada la idea de negocio y haber explicado cuál es nuestra proposición de valor, el siguiente paso en el Canvas es definir los clientes a los que nos vamos a dirigir con nuestra idea de negocio: segmentación del mercado.

Nuestro proyecto, trata de levantarse de la cama con la alarma que hayas puesto a la hora de despertarte; y con la funda que hemos inventado, la función es no quedarse dormido y no llegar tarde a donde debas ir. Lo primero que hemos hecho es escoger un segmento de clientes relacionado con la edad. Hemos decidido que nuestro producto esté dirigido a personas de entre 18 y 60 años. Como ese segmento de clientes era muy amplio, decidimos reducirlo dirigiendo el producto a clientes que tiene que madrugar para ir al trabajo o centro educativo.

El otro segmento del mercado al que nos dirigimos son las empresas que fabrican colchones y sábanas. Nuestra idea de dirigirnos a los fabricantes de colchones y sábanas es que puedan integrar nuestro producto en su tienda y/o empresa para poder venderlo junto a los productos que ellos tienen.

RESUMIENDO:

1. Personas entre 18 y 60 años
2. Fabricantes de colchones y ropa de cama

