

SEGMENTOS DE MERCADO

Hay diferentes tipos de mercados según la segmentación de clientes. Creemos que podríamos distinguir entre dos variables:

- Geográfica (dónde vive). Primero debemos tener en cuenta que, en función del volumen de lluvia, granizo, nieve o heladas:
 - El tamaño de los canalones instalados variará.
 - La habitualidad en la limpieza de los canalones. Si los canalones no se limpian adecuadamente, el agua se desborda y podrán formarse humedades en las viviendas. Los canalones deben limpiarse como mínimo una vez al año. Aunque la frecuencia con la que realizamos la limpieza varía en función de la zona geográfica.



- Demográfica (edad, clase social...). Tendríamos que tener en cuenta el material del canalón. Existen distintos tipos de canalones con distintos precios.
 - Metálicos (zinc, aluminio, cobre y acero galvanizado) son más caros que los de PVC.

- El PVC siendo más barato, no es el material más recomendable, pero es muy habitual encontrarlo. Tras unos años de sol estos canalones se agrietan.



Por todo ello, nos dirigimos a un público muy concreto con diferentes nichos de mercado. Nos dirigimos a edificios donde se instalen canalones.

Cada nicho de mercado presentaría unas particularidades concretas que lo diferencian de otros nichos pertenecientes al mismo segmento, tal y como dice Start-Innova y que podrían aportar numerosas ventajas a nuestro negocio.

En este caso, un nicho de mucho interés serían zonas geográficas donde llueve mucho, porque necesitarían canalones más grandes con un mecanismo particular y diferente a zonas menos lluviosas.

También distinguiríamos edificios industriales de edificios de viviendas. Clientes con ingresos económicos distintos utilizarían canalones de distintos metales, puesto que el coste del zinc, del aluminio, del cobre y del acero galvanizado varía.