

## 2.- SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- **¿Quién es tu cliente?**

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio, ya que sin ellos ninguna empresa puede sobrevivir mucho tiempo. Nuestros clientes son aquellos empresarios que tienen pequeñas y medianas empresas, los cuales necesitan la ayuda de nuestra empresa para poner a disposición nuestros productos clave para su tranquilidad.



- **¿Cuáles son las características de estos clientes?**

El mercado meta está compuesto por el grupo de compradores potenciales que la empresa intenta convertir en clientes. Nuestra segmentación de mercado se establece según los siguientes criterios:

- Geográficos: Nuestra empresa se centrará en trabajar dentro del País Vasco.
- Demográficos: Nuestros clientes son empresas dedicadas al sector de la hostelería.
- Personales: Pequeñas y medianas empresas.

Nuestra estrategia de segmentación es de modo concentrada, en la cual nos quedamos con un segmento y acoplamos el producto a sus necesidades.

