

## *SEGMENTACIÓN MERCADO*

Los productos los hacemos para que los clientes los compren, sin ellos el negocio no se podría hacer.

A la hora de meter nuestro producto al mercado tenemos que ver en qué tipo de clientes funciona, no solo tenemos que pensar a qué tipo de clientes queremos vender, también en qué sector funciona.

Para ello vamos a seguir unos pasos:

- Primero probamos para ver si nuestro producto tiene entrada en el mercado, antes de meternos en el mercado tenemos que probar si a la gente le gusta nuestro producto, lo compra y es útil. A esto se le llama mercado de nichos.
- Si vemos que nuestro producto funciona entre los clientes, veremos que tipo son y después elegimos el mercado en el que podamos tener éxito.
- Y por último nos introducimos.

En nuestro caso los clientes mujeres y niños en edad consciente.

