

# SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Es un producto que llega a todas las personas que tengan pelo, de cualquier edad y cualquier género. Por eso lo consideramos una buena opción. Sobretudo estará un poc más orientado hacia las mujeres ya que utilizan con más frecuencia estos utensilios pero los hombres no tendrán problema en utilizarlo. Según la INE el 42% de la población en España carece de pelo o no tiene pelo suficiente para utilizar este producto, por lo que a ellos no les llegaría este producto, España es uno de los que se encabezan en la lista internacional de alopecia, por eso una vez creado el producto más tarde intentaríamos expandirnos multinacionalmente para poder llegar con más facilidad a otros países. Este producto está enfocado a todo tipo de personas, desde niños y niñas de 5 años a ancianos de 60, ya que peinarse el pelo es algo que realizamos todos los días, mucha gente necesita alisarse el pelo de ahí surgen diferentes tratamientos como la enzimoterapia, la taninoplastia, la queratina, el alisado japonés y el alisado progresivo... por eso hemos propuesto la opción de poder alisar el pelo mientras lo peinas, una vez ya no haya nudos. También ofrecemos que se pueda rizar, ondular, e incluso el poder aplicar champú en seco o espuma en caso de emergencias o de ir con prisa.

## **Recursos clave**

Dos de los recursos clave que requiere nuestra propuesta de valor son la maquinaria y la patente. La maquinaria para producir el peine y la patente para que nadie nos quite la idea y podamos empezar con una ventaja en el mercado, pese a que sí que tenemos competencia. Los canales por los que vamos a vender el producto son tanto físicamente como a través de internet. La relación con los clientes será sobretudo importante en las peluquerías y en las tiendas físicas ya que es donde tendremos trato con las personas y donde se les venderá nuestro proyecto.