

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Estamos enfocados en un Mercado de nichos, con un segmento de clientes muy específico que se dirige a un público muy concreto y bien diferenciado, la propuesta de valor, los canales de distribución y las relaciones están diseñados a medida del cliente. La propuesta de valor de "Ater-leku", los canales de distribución y las relaciones están diseñados a medida del cliente.

Nuestros clientes son empresas que buscan mejorar su imagen a través de la inversión en este proyecto social. La imagen social de una empresa son las referencias que tiene la sociedad de dicha empresa según la información que obtienen de ella de su producto, funcionamiento, relación con trabajadores y sociedad, solidez económica, preocupaciones sociales, grado de modernización y seriedad en sus relaciones. Las empresas hacia las que "Ater-leku" está enfocada, son empresas de todo el territorio Español (península).

La empresa se preocupa por su imagen social porque en la sociedad están sus clientes, el prestigio da valor añadido a su producto y hace que se distinga de otras empresas y que crezca el negocio. Una buena imagen hace que los trabajadores realicen su trabajo más cómodos, que alcancen sus objetivos y que se sientan más satisfechos, lo cual irán difundiendo por la sociedad y ésta es la mejor manera de vender imagen para una empresa: que sus trabajadores estén contentos.

Al invertir las empresas en el proyecto "Ater-leku", mejoran sus objetivos sociales y hacen que sus empresas sean más atractivas para los clientes. Se fomenta la responsabilidad social de las empresas inversoras, una forma de generar ingresos potenciando los impactos positivos del negocio. La incorporación de un área específica para la función de Responsabilidad Social Corporativa supone una clara ventaja competitiva, ya que permite que estas se encuentren mejor preparadas para afrontar a la competencia.