

## Segmentación de mercado



Nuestros **principales clientes** serán los **padres y madres** de familia ya que el dispositivo está diseñado para los niñ@s. Como nuestra intención es vender el producto en tiendas **localizadas** en centros comerciales, también intentaremos que estos centros se sitúen **cerca de urbanizaciones**, guarderías... para que los clientes tengan el producto más a mano y sea más tentador a la hora de comprarlo.

Como hemos dicho los mayores compradores serán las personas que estén a cargo de los menores, aunque suponemos que al estar al alcance de todo el mundo, lo comprará más gente, como **abuel@s** para sus niet@s, **amig@s**...

Tiene un diseño moderno para que llame la atención, a la hora de diseñarlo pensamos en nuestros principales clientes, en lo que les puede gustar y la **moda actual**. Nuestra mayor parte de los clientes tendrán entre 28 y 40 años ya que la mayoría de los padres y madres tiene un hijo entorno a esas edades por eso decidimos que las **camisetas** tenían que ser **modernas** y estar a la moda ya que para ell@s predomina el **estilo**.

Hemos de destacar que si que está abierto a todo el público, pero que a lo mejor algunas personas no pueden permitirse comprarlo debido a su **estabilidad económica**.