

Para determinar los segmentos de clientes se deben emplear una serie de criterios generales y específicos. Los generales son aquellos que no están relacionados al producto o servicio que ofreces. Los específicos se relacionan directamente con tu propuesta de valor.

Entre los criterios generales se incluyen:

- Edad: Nuestros productos están dirigidos a compradores de todas las edades.
- Sexo: En Eko-Logic no discriminados, y, como dijimos en 'Edad', nuestros productos están dirigidos a todo tipo de compradores.
- Nivel de ingresos: Ya que nuestros productos se caracterizan por ser completamente ecológicos y cruelty-free y debido a las materias primas de estos mismos, nuestros productos serán de gama media/ media-alta.

Los criterios específicos se refieren a, entre otros:

- Cómo se usa en producto, que será indicado cuidadosamente tanto en el envoltorio del mismo como en la página web de la empresa.
- El lugar de la compra, que inicialmente será en [www.eko-logic.com](http://www.eko-logic.com) y que más adelante se convertirá en una tienda en físico.
- Las ventajas del producto o servicio, las cuales son principalmente el ecologismo y el no testado en animales de tanto los productos como las materias primas que será utilizadas. Así mismo, en aquellos en los que nos sea posible, serán veganos. Además, nuestros productos son excelentes para el cuidado y mantenimiento de la piel.