

## **Segmentación del Mercado:**

Nuestro producto estará dirigido a una parte del mercado, que necesite cubrir sus necesidades de manera inmediata y económica. Lógicamente estará dirigido a la parte de la población, que utilice gafas de manera constante, ya que nuestro producto se podrá extraer e implementar en cualquier momento del día.

Evidentemente el rango de edad, será a partir de los 6 años, ya que con esa edad no es obligatorio el uso de mascarillas.

Este producto está realmente dirigido a personas que les moleste el vaho o vapor del aire en el momento del uso de la gafa.

No solo serán gafas de ver , sino que también se podrán implementar en gafas de sol, ya que nos hemos dado cuenta que mucha gente las utiliza en verano y nos puede generar muchos beneficios.

Su fácil manejo será nuestro matiz del producto, es decir lo podrá manejar y utilizar en cualquier momento un señor mayor sin ningún problema. En caso de algún problema, lo hablaríamos directamente con el cliente para solucionar el problema a resolver.

Nuestra clientela, pedirá un producto sencillo, útil e independiente, es decir que se puedan desentender de la gafa y no se tengan que preocupar de ella.

Esperamos que el cliente valore nuestro producto, tal y como lo hemos hecho nosotros y esperamos satisfacerlos siempre que podamos.

En torno a la segmentación geográfica, vamos a comenzar localmente en España, teniendo en cuenta que si crecemos tenemos pensado expandirnos mundialmente, incluso implantarnos en países como Japón o China. Ya que allí utilizan la mascarilla diariamente, no solo con el virus activo y nos saldría bastante rentable.

Eso no lo tenemos decidido, habría que valorarlo cuando el virus finalice.

Metiéndonos en la segmentación conductual, habría que sopesar el precio del producto, ya que con el virus muchas familias no se pueden permitir diariamente la mascarilla, así que pensando en ellos, no pondríamos un precio excesivo, pero lógicamente pensando en nuestro beneficio.