

## **2. Segmentación del mercado- Dep.Marketing: equipo 3**

Una vez que se ha tomado esta decisión, ya podremos diseñar un modelo de negocio basado en un conocimiento exhaustivo de las necesidades específicas del cliente objetivo.

Nuestro proyecto se compone de personas y organizaciones con necesidades, dinero que gastar y el deseo de gastarlo. Sin embargo, dentro de la mayor parte de los mercados las necesidades y deseos de los compradores no son los mismos.

El mercado es demasiado amplio y está formado por clientes diferentes con diversas nacionalidades, ya que nuestro proyecto será para hispano hablantes, ya que nosotros somos españoles. Poco a poco iremos ampliando nuestro proyecto e incluso llegará a ser mundial, para que todo aquel que se quiera dar a conocer, tenga la oportunidad de hacerlo.

Tendremos en cuenta, la opinión de nuestros clientes ya que nosotros queremos que nuestra comunidad sea una comunidad sana y también que estén cómodos en ella.

Si después de plantearnos la pregunta: ¿a quién intentamos vender?, nuestra respuesta es a todo el mundo.

Nosotros trataremos a nuestros clientes con la mayor amabilidad posible, ya que si no lo hacemos las personas no nos darán una oportunidad en este proyecto.