

Punto 2:

Segmentación del mercado

Clientes potenciales: Adultos – Mayores con problemas de huesos (35 – 90 años), por el precio de uno 1.100 €, el nivel adquisitivo sería cualquiera, podría servirle a gente con obesidad, dolores de espalda e incluso con problemas de huesos, se suelen vender por cuestiones de mudanza, cuando amuebla una casa por primera vez e incluso cada 4 – 5 años para cambiarlo por uno viejo, se venden en tienda pero con opción con entrega a domicilio y online.

Competencia: como competencia habría poca ya que no es un colchón normal y corriente. Solo podríamos ver algo de competencia si comparamos los precios de una tienda de colchones normales ya que el precio es bastante más bajo que los nuestros.

Previsiones o tendencias del mercado: tendríamos venta en tienda física u online con un tiempo de prueba de 1 mes (30 días). Para poder vender Nacionalmente e incluso Internacionalmente.

Es una empresa que está en periodo de crecimiento.