

3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

A. CLIENTE

(Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo)

Debido a que nuestra empresa está destinada a la recogida de componentes tanto nuevos como ya usados y estropeados y reciclarlos con el objetivo de poder reutilizarlos, nuestro cliente objetivo sería un cliente promedio de informática que necesitará reparar algunos de sus componentes o le interesara reciclar alguno.



B. SEGMENTO DE CLIENTES

El segmento de clientes al que queremos dirigir la empresa actualmente si existe ya que está dirigido a cualquier persona que disponga de un ordenador ya que como hemos explicado antes nuestros servicios se centran en la reparación y reciclaje de componentes electrónicos de ordenadores, por lo tanto nuestro segmento de clientes ya existe.

