

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación de clientes es la forma más efectiva en la que las empresas pueden separar a sus clientes en diferentes grupos con el objetivo de crear una experiencia más personal basada en los rasgos, comportamientos, gustos...

Nuestro proyecto, como bien hemos explicado en el apartado de la idea de negocio, hacer bobinas de filamentos mediante plástico reciclado . | Lo primero que hemos hecho es escoger un segmento de clientes relacionado con la edad. Hemos decidido que nuestro producto esté dirigido para personas de entre 8 y 80 años. Como ese segmento de clientes era muy amplio, decidimos reducirlo dirigiendo el producto a clientes que usan maquinas 3D e impresoras 3D

El otro segmento del mercado al que nos dirigimos son los almacenes grandes como (amazon ebay aliexpress...). Nuestra idea es convencer a nuestros clientes que nuestro producto tiene buena calidad y es ,más cómodo para las máquinas y impresoras 3D

En resumen, nos vamos a dirigir a clientes que utilicen impresoras 3D,nuestro registro de la industria material de filamento de impresión 3D cubre a los inversores más importantes en la investigación de mercado global junto con sus elementos sutiles fundamentales e incluye oportunidades de mercado y también la faceta competitiva para inversores y líderes del mercado ,ésto se estudiaría utilizando la información que nos transmite el cliente sobre el producto.

