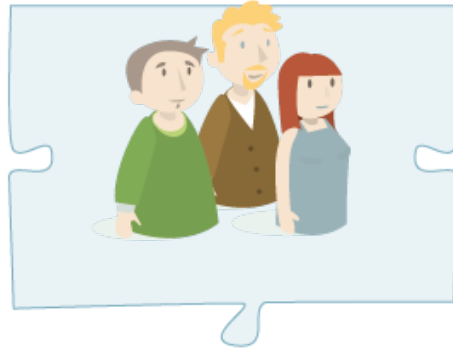


SEGMENTACIÓN DE MERCADO



Una vez redactada la idea de negocio, y haber explicado cual es nuestra proposición de valor, el siguiente paso en canvas es definir los clientes a los que vamos a dirigir con nuestra idea de negocio: segmentación de negocio.

Nuestro proyecto, como bien hemos explicado, trata de hacer un cargador portátil.

Lo primero que hemos hecho es escoger un segmento de clientes relacionado con la aventura. Hemos decidido que nuestro producto este dirigido a personas de entre 16 y 60 años que sean aventureros. Al fin y al cabo buscamos en situaciones de emergencia poder cargar aparatos electrónicos.