

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La empresa se establecerá entre Santutxu y Basarrate, por lo tanto, el desarrollo de esta será a nivel nacional, a medida que las zapatillas obtengan repercusión se ampliarán a más países y asociaciones.



Nuestro eje de mercado se centra en tres tipos de clientes a los que proporcionaremos estas zapatillas en fin de satisfacer las necesidades. Por un lado, estarán las tiendas de barrio en las que se enfocará una mayor atención, ya que se consideran tiendas de poca repercusión hoy en día, y por otro lado estarán los usuarios que accedan a la página web.

Dichos usuarios pueden dividirse en varios grupos:

- Niños entre 2 y 10 años.
- Jóvenes entre 11 y 25 años.
- Adultos entre 26 y 65 años
- Jubilados entre 65 y 86 años.

Zapavision es desarrollado por unos alumnos de 2º de grado medio de Gestión Administrativa y permite llevar cualquier dispositivo a través de un GPS incrustado en las zapatillas. Este producto está dirigido a las personas invidentes que poseen desde un nivel de vida bajo a uno mayor. También tendremos en cuenta los gustos de estas. El producto busca ayudar a estas personas para evitar el uso de guías y bastones para conformar una vida más autónoma.

Zapavision (es un juego de palabras, que puede traducirse como <<zapatillas y visión>>). Este producto emite vibraciones cuando se llega a una ubicación exacta.