

SEGMENTO DE MERCADO:

Basándonos en el uso que la sociedad le da hoy en día a los auriculares podemos decir que los clientes a los que irá destinado nuestro producto será bastante amplio ya que son bastantes personas las que usan este producto.

Por ello hemos hecho un análisis del mercado para definir, entre esa amplia gama de clientes, a cuales específicamente vamos a dirigirnos en sus diferentes entornos:

- Alumnos en el entorno escolar, ya que disponer de este producto es imprescindible hoy en día en la realización de trabajos en el aula
- Personas que realizan deporte
- Oficinas de trabajo
- Personas que los necesitan para contestar llamadas por no poder coger el teléfono de la manera habitual
 - ◆ Personas con alguna discapacidad física
 - ◆ Personas en un medio de transporte
 - ◆ Personas que están realizando otras tareas
 - ◆ Etc.
- Personas que necesitan evadirse
- Los Gamers, en los torneos o en casa.
- Youtubers e Influencers en la grabación de videos
- Personas aficionadas a la música.

También debemos tener en cuenta en este análisis, el nivel adquisitivo del que disponen estas personas para así ponerle un precio a nuestro producto al que puedan acceder.

Una vez las personas conozcan nuestro producto y hayan podido acceder a este, podremos obtener información de a qué tipos de colectivos hemos logrado captar mayoritariamente. Con esta información podremos saber qué mayor rango de cliente nos compran, analizando:

- Edad
- Sexo
- Etnia
- Nivel adquisitivo
- Nivel educativo
- Tipo de profesiones

Debemos tener en cuenta el estilo de vida de las personas, ya que va ser fundamental que nos dirijamos a aquellas que quieran acceder a nuestro mercado, es decir que tengan cierto conocimiento y que tipo de uso le darán como ya hemos señalado anteriormente.



En un principio hemos orientado nuestro producto solo a España, ya que dependiendo de nuestros logros o posibles inconvenientes futuras que podamos tener, podremos ampliar o no nuestro sector de mercado hacia otros países para poder expandirnos y así lograr un gran reconocimiento hacia otros países y posibles futuros clientes.