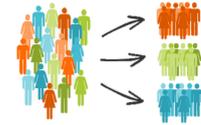


2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO



Nuestro principal criterio, consiste en dirigir nuestro producto a un público general con diferentes necesidades :

Los clientes más importantes son los **COMERCIOS EXTERNOS COMO RESTAURANTES O TIENDAS ESPECIALIZADAS EN ELECTRODOMÉSTICOS Y LOS RESIDENTES DE VIVIENDAS CON POCO TIEMPO** que se dedican a la venta de electrodomésticos, ya que estos comercios, son muy concurridos y nuestra marca se da a conocer más ampliamente. Las características de estos comercios externos, consisten en el proceso de comercialización que no está sujeto a las variaciones del mercado mundial sino que proporciona el intercambio de distintos bienes y servicios de un país a otros y crea mecanismos para incentivar la producción nacional de nuestro diseño; también puede ampliar ofertas en el mercado internacional de nuestro producto.

CLIENTES

