

2.SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Los ingresos de nuestra empresa vendrán de la venta del producto primario de la planta del cáñamo, esto es; la flor. Por ello, tendremos que buscar clientes que les pueda interesar nuestro producto cerca nuestro, o a los cuales les podamos hacer llegar nuestro producto de manera cómoda y barata. Por lo tanto, nuestro principal cliente serán empresas las cuales venden productos relacionados con nuestro material; desde estancos y growshops, hasta herboristerías. Por otra parte, haremos uso de una página web para vender directamente al cliente final. De esta manera, tendremos dos tipos de clientes objetivo; empresas y tiendas que vendan este tipo de producto y clientes finales que nos compren mediante nuestra página web.

En el caso de la página web, nuestro cliente deberá ser mayor de edad. Sin cumplir esta característica no podrá comprar nuestro producto. Una vez cumplida esta característica, el cliente que buscamos será una persona con ciertos recursos económicos que pueda tener interés en resolver o prevenir algún tipo de problema de salud, tanto físico como mental, con nuestro tipo de producto. Entre otros, deportistas de alto rendimiento y personas que sufren dolores crónicos que necesiten una reducción de la inflamación muscular o un alivio de la sensación de dolor, o personas que sufren situaciones de estrés o insomnio.