

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestro producto se enfoca en todo tipo de personas pero principalmente en las que van a la playa con frecuencia. Les damos la oportunidad de tener un sitio solo para ellos donde se puedan cambiar, ducharse y almacenar sus objetos personales de forma segura.

Hay varios segmentos de clientes a los que podemos cubrir sus necesidades. Están los bañistas frecuentes que solo van a dejar sus mochilas y ropa para bañarse. También están los surfistas, que pueden utilizar nuestro servicio para guardar sus tablas y otros objetos relacionados con este deporte.

El factor principal más influyente del macroentorno sobre nuestra empresa es tanto el tiempo que haga en la calle como la época del año que sea. Pues durante el verano siempre habrá más personas que solicitarán nuestros servicios y en invierno y épocas de mal tiempo estos estarán menos demandados.

Las empresas a las que competimos son empresas relacionadas con los baños públicos o las duchas en la playa o de otros lugares donde haya establecimientos públicos de aseo. Y lo que buscamos también es sanidad y los aseos públicos no tienden a ser del todo higiénicos, en cambio los nuestros al ser privados son más difíciles de ensuciar. De todos modos las instalaciones serán limpiadas por nuestro conserje si es necesario.

