

2.SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- La segmentación de nuestro mercado se basa en varios tipos de clientes los cuales se diferencian, por sus necesidades de compra y por sus necesidades de hogar.
- La venta a nuestros clientes profesionales se denomina por la distinción de variedades específicas y precios razonables para su venta y producción.
- También ofrecemos ventas a los aficionados a la jardinería o que tengan algún terreno en su propiedad cual quieran ajardinar particularmente con nuestros productos propios.
- El vivero se encuentra en las proximidades de terrenos unifamiliares los cuales vienen a comprar muy a menudo gracias a nuestra facilidad de entrada y salida a la carretera principal de pueblos y zonas rurales con terrenos amplios,
- Los domingueros tendremos en cuenta de que vengan con mucha ilusión de compra ya que promocionamos ofertas los fines de semana para una mayor venta y mayor descuento de artículos ya que son la base de un negocio que quiere prosperar y crecer.
- (Aportamos e intentaremos conseguir licencia de vendedor ambulante).
- La gente dedicada al mundo forestal pasa para comprar todo tipo de productos de monte como macetas troncocónicas, esquejes de diferentes variedades de árboles, etc...

Hay que señalar que nos encontramos con dos tipos de consumo claramente diferenciados. Por un lado tenemos las flores y plantas adquiridas para consumo propio con fines decorativos y, por otro, las que se compran para regalar, siendo estas últimas las más adquiridas.

Hay que destacar de este sector en España la alta estacionalidad del consumo de flores y composiciones florales, siendo la época estival el momento del año en que más flores y plantas se adquieren,

concentrándose la facturación anual en días como el Día de Todos los Santos, Día de la Madre, San Valentín, Semana Santa y Navidad. (Este concepto solo en flores y composiciones florales).

Para analizar la competencia es necesario distinguir entre:

- Floristerías y Kioscos, ubicados generalmente en lugares de mucho tránsito. Concentran actualmente el 70% de las ventas totales de flores y plantas, y suelen vender a precios muy baratos. En el caso de los kioscos, la calidad de las plantas y flores es menor, y el servicio que ofrecen está más restringido, generalmente, porque cuentan con menor espacio físico. Dentro de los kioscos, se deben destacar los ubicados en las puertas de cementerios, lugar estratégico donde podremos acceder con la licencia de vendedor ambulante.
- Centros de jardinería. Han surgido en los últimos años este tipo de centros, que son grandes superficies especializadas en jardinería que comercializan plantas, semillas, abonos, macetas, maquinaria, muebles de jardín, etc.
- Puestos en mercadillos o plazas de abastos, y **venta ambulante.**

Clientes:

Se prestarán servicios a diferentes tipos de clientes que pueden ser clasificados por su tamaño y tipo de actividad. Tenemos que destacar el aumento de la cualificación por parte del consumidor en los últimos años, lo que hace que la demanda sea más diversa y que valoren cada vez más la calidad de los productos, la imagen, y los servicios adicionales que ofrecen este tipo de empresas.

Empresas organizadoras de eventos: Estas empresas se dedican a organizar eventos de diversos tipos, desde conferencias y seminarios, hasta bodas, velando por todos los detalles, incluida la decoración de las salas o locales donde se celebrarán.

Empresas de decoración o paisajismo: Este tipo de empresas generalmente necesitan de un proveedor principal que le surta de los productos necesarios para desarrollar su trabajo.

La distribución se realiza directamente al cliente en las instalaciones de la empresa. Pueden establecerse también otros canales de venta y distribución, como por ejemplo a través de una página web.