

Segmentación de mercado

Nuestro público objetivo será el **mercado masivo** ya que nuestro producto estaría (más o menos) ligado al consumo de aparatos móviles. Nos dirigimos a éste público porque es el que mejor encaja con las utilidades del producto: **gente numerosa con bastantes necesidades y problemas**. Es decir, sus principales características se resumiría diciendo que va dirigido a personas olvidadizas que olvidan cargar cualquier aparato de uso necesario para ellas.



Es por eso que hemos decidido dirigirnos a un **MERCADO MASIVO**: es decir, a un público muy numeroso con sus dichos problemas cotidianos.

¿Por qué no otros tipos de mercados?

Hemos decidido no centrarnos en un mercado de nichos (aunque éste fuera otra opción) porque, aún siendo nuestro público bastante objetivo, puede haber bastantes más personas que requieran el uso de nuestro producto.

Una de las opciones que no hemos tenido en cuenta a la hora de elegir el tipo de mercado es el modelo de mercado segmentado ya que, en las características de nuestro producto y empresa figuran la totalidad de uso para todo tipo de clientes

De momento (y solo de momento), hemos decidido no considerar la idea de un mercado segmentado ya que nuestra empresa

acaba de empezar y pensamos que sería un trabajo extra poner en marcha esta opción

Un tipo de mercado que también seguimos teniendo en cuenta son los mercados multilaterales. Nuestra empresa y la venta de nuestro producto va a requerir por igual que sea comprado por la gente y, a la vez, que sea distribuido entre gente que pueda financiar su producción y modos de distribución

