

Segmento del mercado

En primer lugar mencionaremos que nuestra empresa es un B2B y ahora hablaremos sobre la segmentación de mercado geográfico.

Respecto al ámbito geográfico, prisma va a estar enfocado principalmente en España, exactamente en las provincias grandes e importantes, como por ejemplo: Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. En un futuro, queremos exportar el producto por todo el mundo. Sobre la zona y población vamos a querer es preferiblemente las zonas con una población elevada.

Queremos enfocarnos hacia empresas las cuales tengan un volumen económico estable, como por ejemplo Mercadona, Carrefour, Lidl, Alcampo.

En cuanto al segmento demográfico, necesitaremos hacer varias traducciones a otros idiomas cuando llegue el momento de internacionalizar, como por ejemplo inglés, italiano, francés, chino, brasileño, alemán, etc...

Y finalmente sobre el segmento de comportamiento de compra aquí queremos emplear el marketing relacional, fidelizar al consumidor para que aumente cada vez más su frecuencia y volumen de compras.