

ESTUDIO DE MERCADO, LOS CLIENTES

Los criterios que nos ayudan a clasificar a los clientes son:

- Geográficos à estén cerca de la provincia.
- Económicos que tengan una renta media, para que el precio esté al alcance de todos.
- Psicológicos que sean innovadores ya que vamos a emplear una metodología innovadora.

EL MERCADO Y LOS CLIENTES

Monopolio y oligopolio	Competencia perfecta y monopolística
- ¿E xiste alguna empresa que sea líder que llega actuar como monopolio, por ejemplo marcando los precios a seguir?	- ¿E xisten muchas pequeñas empresas y el producto es muy parecido? ¿Debes aceptar el precio que viene por el mercado?
- N o existe monopolio en nuestro sector.	- Si que existen muchas empresas pero cada una ofrecen productos diferentes. El precio lo da cada empresa puesto que buscan distinguirse por la calidad del servicio que ofrecen.
- ¿E xisten empresas líderes que hacen de oligopolio en el mercado? ¿Pactan precios o no?	- ¿T u mercado se distingue por marca y debes diferenciarte de la competencia?
- N o, no existen oligopolio que pacten los precios ya que estamos ante una competencia monopolística donde buscan distinguirse por calidad y marcan su precio.	- N o se diferencia por marca sino por calidad. Por lo que estamos ante una competencia monopolística.