

Segmentación de mercado



Los clientes son el corazón de todos los modelos de negocio, sin ellos ninguna empresa puede sobrevivir. En Kureco, los situamos en el centro de todo, y les damos una gran importancia.

Nuestro modelo va dirigido a un mercado de nichos, es decir, a las personas de entre 12 y 70 años, que en su día a día se mueven, ya sea andando, bailando, realizando cualquier tarea diaria, haciendo deporte... Aquellas que dispongan de un aparato que se descargue. Además está destinado a personas que estén en contacto con el mundo tecnológico, y tengan el hábito de estar constantemente fuera de casa.

La necesidad que buscamos cubrir en nuestros clientes es la de tener el móvil siempre con batería independientemente de poder estar cerca de un enchufe.

Por lo tanto, nuestro modelo de cliente ideal, sería aquel que necesite mantener cualquier dispositivo tecnológico constantemente encendido y que no pueda disponer en todo momento de una fuente estable de carga.