

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los clientes son el corazón de nuestro modelo de negocio. Por ello, nuestra empresa estará orientada a tres grupos de clientes, divididos en dos grupos: mercado masivo y mercado de nichos. Esto nos permitirá satisfacer mejor sus necesidades. Para que nuestro modelo de negocio funcione, estaremos al día y trataremos de conocer muy bien las necesidades de nuestros clientes. Esto nos permitirá tener muy claro a qué clientes nos dirigiremos y cuáles ignoraremos.



Nuestra empresa se dirige en primer lugar, a un mercado masivo ya que todas las personas emplean sillas en su día a día. Dentro de este mercado masivo situamos a las familias, que buscan comodidad y estética; y empresas/oficinas que desean obtener exclusividad, practicidad, imagen y la comodidad de sus trabajadores en la jornada laboral. Por otro lado, nos dirigimos a un mercado de nichos: los gamers, que buscan comodidad, tamaño y movilidad ya que pasan mucho tiempo cara al ordenador jugando a videojuegos ya sea por trabajo o simplemente como un hobby.