

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Aunque nuestras ventas de teclados táctiles son a empresas distribuidoras de ordenadores, quien realmente decide si nuestro producto merece la pena son los clientes que compran los portátiles u ordenadores.

-Contamos con la confianza de decenas de organizaciones notables relacionadas con diversas empresas.

-Ofrecemos una experiencia de cliente de primera clase.

-Somos adaptables, receptivos y estamos preparados para adaptarnos a medida que cambien sus necesidades de investigación.

Dentro de este grupo los podemos dividir en:

- Aficionados a la tecnología: Compraran nuestro producto ya que demuestran un interés por las novedades y querrán comprobar cómo es un ordenador con teclado táctil.
- Compradores de portátiles: No hace falta ser un aficionado de la tecnología para comprarse un portátil, de modo que cualquier persona que vaya a adquirir uno puede convertirse en un cliente nuestro



También hay compradores a los que les gusta la exclusividad y no les importa que el teclado táctil haga aumentar el precio de venta, lo comprarán igualmente para probar la novedad y adquirir un producto diferente al resto.