

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro cliente potencial va a ser un mercado para gente del mundo empresarial y que tenga muchas conferencias y tenga un alto poder adquisitivo, ya que este producto no servirá para cualquiera, exclusivo para gente que este en el business.

Nuestros clientes suelen ser gente del ámbito económico, pero también puede ser comprado o adquirido por cualquier tipo de ciudadano que se disponga a viajar a un país que no sea de su idioma.

Normalmente estará centrado en ventas al por mayor para mayores redes de distribución, como Amazon, por ejemplo, pero también la venta estará destinada a ventas en locales relacionados con la informática ,como Media Markt .

Sobre todo es que sea fácil para el cliente adquirirlo y a un precio accesible.

Nos centraríamos en el mercado masivo sobre todo, pero sin descuidar el mercado de nichos ya que nuestra empresa también pretende vender a personas con un poder adquisitivo algo mayor y hacer ventas a un tipo de clientes específicos también.

Centrándonos en personas:

Que buscan un producto de alta calidad, que no de problemas, sencillo, cómodo y elegante.

Para personas de cualquier rango de edad .

