

HEAVEN

En este apartado debéis definir el cliente o clientes a los que vais a dirigirlos, ya que éstos son el objetivo que queréis alcanzar con vuestro negocio o proyecto.

Analizar:

-CLIENTES POTENCIALES (edad, nivel adquisitivo, motivaciones, hábitos de compra, costumbres), también deberemos describir los elementos en los que los clientes basan sus decisiones de compra (precio, calidad, distribución, servicio, etc.).

Los clientes a los que se dirigen nuestros productos por lo general es gente joven.

Con características como ser conscientes del cambio climático, con ganas de cuidar el planeta, que les guste cuidar su piel día a día, o tengan afición en el mundo del maquillaje. Los productos si hablamos de nivel económico son asequibles para un público con nivel adquisitivo medio.

Los clientes se basarán en comprar en nuestra empresa sobre todo por los valores que tenemos, la buena causa de nuestros productos, su calidad y precio que destacará frente a la competencia y por la atención postventa que ofreceremos.

-COMPETENCIA Indicar quienes son las empresas competidoras.

LUSH, FRESHLY COSMETICS.

-PREVISIONES O TENDENCIAS DEL MERCADO (Modas, influencias de otros mercados...)

Intentaremos darnos a conocer por creadores de contenido o influencers. También tendremos en cuenta crear productos que estén de moda en el mundo de la cosmética, por ejemplo, maquillaje según la época del año con colores de Halloween, navideños, más veraniegos, etc.

Especifica la **etapa en que se encuentra tu producto** o servicio en el mercado, es decir, si está en período de crecimiento, desarrollo o declive.

Está en período de crecimiento, porque hemos expuesto la idea y queremos darnos a conocer antes de desarrollarla.