

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

-¿Quién es tu cliente?

Nuestra venta de productos ira a personas para instalarlas en sus domicilios pero tampoco nos cerramos a venderlas a otras empresas a cambio de algo que nos venga bien a nuestro futuro.

-¿Cuáles son las características de estos clientes?

-Cualquier habitante (señore/as mayores, jovenes, familias,...) nos puede comprar el producto.

-Todas las empresas que nos den beneficios (empresas pequeñas, grande, nazionales, internacionales).

Nuestro tipo de mercado es el diversificado

-Mercado diversificado → El término diversificación en el mercado hace referencia a la estrategia que encamina a la empresa a ingresar a nuevos sectores en el mercado.