

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En cualquier empresa, es primordial conocer a tus clientes y saber quiénes son y cuáles son sus características principales y sus necesidades, lo que buscan de nuestro producto. Por ello, el mercado se segmenta en diferentes grupos de clientes que comparten características y necesidades, de forma que es más fácil diferenciar entre lo que busca un cliente u otro según el segmento al que pertenezca, y poder servirles de forma óptima

Nuestros clientes son organizaciones no gubernamentales, voluntarios, asociaciones solidarias e instituciones que proporcionan materiales y alimentos a familias sin recursos. en países empobrecidos. Estos clientes compran nuestro producto y lo distribuyen a nuestro verdadero cliente (indirectamente, ya que estos no pagan por nuestros productos). En ocasiones, somos nosotros mismos los que realizamos voluntariados y repartimos las zapatillas personalmente, recibiendo ayudas y subvenciones por parte del Estado.

Nuestro cliente valora la calidad de estas zapatillas, ya que es una inversión a largo plazo, que busca un producto que por un bajo coste dure muchos años en buen estado. Por ello fabricamos nuestras zapatillas con los mejores materiales y los conservamos en los frigoríficos hasta que salen de nuestro almacén. Son clientes solidarios, que buscan abastecer las necesidades de familias y niños sin ánimo de lucro, por eso reciben un trato muy cercano y agradable por nuestra parte, otro factor que ellos buscan en las empresas con las que colaboran.

Otro de nuestros grupos de clientes, son las familias numerosas, de clase media-baja o que simplemente quieren ahorrar en las zapatillas de sus hijos. Buscan la gran ventaja que ofrece nuestro producto, la durabilidad debido al buen material y a la posibilidad de extender la talla. Esto les ofrece que además de que sus hijos puedan usar las zapatillas durante muchos años, pueden compartirlas con hermanos de distintas edades. También valoran que sean zapatillas resistentes al agua y que permitan a los niños moverse con libertad, practicar deporte y que sean cómodas para jugar a todo tipo de actividades. Podríamos decir que nuestros principales clientes son los niños, ya que les crece muy rápido el pie y las familias están interesadas en ahorrar en calzado para ellos, ya que en el caso de los adultos no sale rentable puesto que no les crece el pie.

Podríamos decir entonces que trabajamos en un mercado segmentado y multilateral. El mercado multilateral es un mercado dónde hay oportunidades de negocio a través de participar en proyectos financiados por una Institución Financiera Internacional del Desarrollo; que centran su actividad en mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de los países en vías de desarrollo a través de la realización de proyectos y de asistencias técnicas.