

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de clientes se basa en ordenar y clasificar a los consumidores según sus necesidades. Nuestra público son personas de edad variada principalmente de edad media que tienen recursos escasos y sufren problemas económicos. También a esas personas que quieren ahorrar un poco. Creemos que tendremos una gran cantidad de clientes debido a que mucha gente esta en este tipo de situaciones.

El mercado masivo es el tipo de segmento de clientes al cual nos dirigiremos ya que tenemos como objetivo satisfacer un conjunto de necesidades y problemas similares. Si que también nos dirigiremos a un mercado segmentado ya que proporcionamos productos similares y dependiendo del estado en el que estén el precio subirá o bajará. Así, si una persona no quiere gastarse tanto dinero o no puede, siempre tendrá una opción más económica. El nicho de mercado, el diversificado y las plataformas serán inexistentes para nosotros porque tenemos muchos productos, una gran variedad de situaciones de los clientes y no nos centraremos en un solo tipo de producto.