

Segmentación de mercado

Nuestro producto y servicio va dirigido a aquellas personas que tienen hijos y no tienen dinero para permitirse la compra de un carrito o que no les resulta cómodo llevarse un carrito cuando viajan a otros lugares fuera de su ciudad.

Nuestra cliente potencial ve que sus amigos y la gente de su alrededor tiene el mismo problema sobre el alto precio de los carritos y también puede escuchar opiniones de gente famosa comunicando sus mismos problemas por las redes sociales.

Nuestra cliente potencial se siente frustrada porque no encuentra una solución al precio de los carritos además de las molestias que le ocasiona viajar con su propio carrito. Sin embargo, tiene iniciativa de resolver y buscar las soluciones que mejor se adapten a todas las necesidades de los padres.

Para poder solventar esta situación, hemos llegado a la conclusión de que para que estos padres puedan viajar en el transporte público o en el coche de manera más cómoda es necesario ofrecer un servicio de alquiler de carritos más económicos que podamos encontrar en numerosas ciudades para que así los padres no se tengan que llevar el carrito desde sus casas.

