

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestros clientes objetivos serán cualquier persona con jardín, huerto, árboles o plantas. Pero sobre todo estaría especializado a las personas que tengan un jardín y/o huerto, ya que son los que más necesitan herramientas, productos fitosanitarios o asesorarse en nuestra página web.

TIPOS DE CLIENTES:

- **Cliente ocasional:** Es el cliente que compra por primera vez o lo hacen ocasionalmente, pero sin una frecuencia establecida.
En nuestro caso, podrían considerarse como tales las personas que vivan en pisos y tengan plantas en macetas o en el balcón. Estos vendrán pocas veces al año para conseguir plantas, macetas, abonos y de vez en cuando, alguna herramienta o consejo.
- **Cliente de comprar regular :** Suele repetir la compra en el establecimiento, pero en ocasiones también consume en la competencia.
En nuestro caso serían aquellas personas que compren cosas regularmente, ya sea por necesidad, por preferencia de lugar o porque en otra tienda no haya lo que están buscando
- **Cliente de compra frecuente:** Siempre compra el tipo de productos/servicios que vendemos en nuestro establecimiento.
En nuestro caso serían las personas de pueblos cercanos o que tengan jardines y por comodidad compren en nuestra tienda lo necesario para su mantenimiento.
- **Cientes embajadores:** Cumple las características del cliente de compra frecuente pero, además, comparte con sus familiares o compañeros las bondades de nuestra marca, lo que facilita atraer clientes nuevos. En otras palabras, es una especie de 'fan' del negocio.
- **Que clientes no comprarán en nuestra tienda:** Aquellos que no tengan plantas, jardín o huerta, no necesitarán comprar en nuestra tienda.