



2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

C. Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo.

Nuestros clientes especialmente serían jardines de casas privadas y parques públicos que no les importa gastarse una parte de su sueldo en mantener el jardín en buen estado o excelentes condiciones, parcelas, parques privados, podas de frutales a media altura.

D. Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.

Por una parte tendremos la parte privada que serían:

- Clientes tales como propietarios de fincas pequeñas,
- Jardines de casas.
- Alguien que quiera crear un jardín en su casa etc....
- Gente que quiere tener un jardín bonito y que no tenga que mantenerlo, si no que el jardinero dándonos un cliente fijo.



Y por otra parte tenemos contratos con instituciones públicas

- Ayuntamiento .
- Depuradoras.
- Institutos.