

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Un segmento de mercado es un grupo de posibles compradores o personas interesadas en tus productos, que tienen una serie de características y elementos comunes entre todos sus miembros. Sirve para optimizar tus acciones de marketing y lograr mayor eficiencia en la empresa y como tienda.

Las fundas protectoras para diferentes aparatos electrónicos están diseñadas básicamente para **acoplarse o sujetar** un teléfono móvil, un ordenador, para colocarlo en los auriculares, etc.... y son accesorios de moda y bien aceptados para varios tipos de aparatos.

Nuestro objetivo es **analizar** los diferentes tipos de aparatos electrónicos que utilizan la mayor cantidad de su tiempo nuestros clientes en función de su edad y analizar si nuestros consumidores están satisfechos con nuestro trabajo y contentos con el producto.

También es fundamental saber **el porcentaje de nuestros clientes** si la mayoría son las mujeres quienes compran fundas o los hombres y la edad de los consumidores que más compran fundas de móviles o de otros tipos de aparatos electrónicos para hacerse a la idea del ambiente que rodea la empresa o el público al que más le llama la atención.

En cuanto a esto, **va dirigido a todo público** (desde niños a adultos) que quiera conseguir una funda para proteger su aparato electrónico a su gusto. Por ejemplo, a los niños les podría gustar las fundas de sus personajes favoritos de dibujos animados, y a los adultos unas fundas profesionales de su empresa y relacionado a eso, lo cual nuestra empresa incluye de todo tipo de edades.

Los clientes que compran fundas en una tienda de accesorios móviles pueden ser de **todas las edades y categorías socioeconómicas**. Sin embargo, suele ser una clientela más joven y con menos ingresos. Las personas con mayor poder adquisitivo tienden a comprar los accesorios junto al dispositivo en la tienda donde compraron el terminal. La funda también se puede considerar como un artículo de moda, y los jóvenes tienden a cambiarla más a menudo.

Para el resto de los accesorios, menos imprescindible, **la clientela es más bien joven e innovadora**, ya que a la mayoría de los jóvenes les gusta cuidar sus aparatos electrónicos y decorarlos como a ellos les gusta y para ello buscan sitios donde poder comprar fundas o accesorios de aparatos para poder ponérselo a su móvil, ordenadores etc...

En general, estamos hablando de clientes urbanos. En un pueblo pequeño no habría el mercado suficiente para una tienda de esas características, ya que se necesita una cantidad de clientes para que pueda funcionar este proyecto.