

Segmentación de mercado

Para este apartado debemos seleccionar una serie de apartados a tener en cuenta según las características de nuestros clientes, como por ejemplo, su situación económica, su ámbito de trabajo, sus preferencias, y su situación en la empresa.

-Según su renta: Al ser un producto relativamente costoso, deberán tener una capacidad económica media-alta.

-Según su profesión: Puede que nuestros clientes necesiten nuestro producto para llevar a cabo su empleo, por ejemplo, comerciantes, educadores, empresarios, estudiantes...

-Según gustos: Algunos de nuestros clientes pueden comprar nuestro producto para su propio disfrute, por ejemplo, alguien apasionado por aprender nuevos idiomas.

-Según sea un particular o una empresa: Ambos son clientes potenciales de nuestra empresa, las empresas pueden comprar nuestro producto para facilitar el trabajo a sus trabajadores, también cualquier particular puede acceder a este por cuenta propia.

En concreto, nuestro proyecto va destinado sobre todo a el ambiente de la educación y a la comercialización de otros productos (las altas esferas de comerciantes)