

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Lo que prevalece en nuestra empresa son nuestros clientes ya que son el corazón del negocio para ello debemos cuidarlos, nuestro público objetivo es toda la población deportiva, ya que todo el mundo puede disponer de nuestros materiales y es una forma de concienciar a todas las personas de la rentabilidad que se puede sacar a través del plástico recogido en centros medioambientales. Podemos tener más de un cliente dado que prestaremos nuestros servicios a particulares y empresas.

Hay diferentes tipos de mercados según la segmentación de clientes. El nuestro sería el mercado específico o segmentado, que se trata de un grupo de consumidores que comparte nuestros mismos pensamientos, el deporte y el cuidar en medio ambiente dado que son unos temas muy activos de hoy en día. Hoy en día la práctica deportiva está en auge: según el ministerio de cultura y deporte esta ha aumentado un 6,1% en los últimos 5 años (<https://www.csd.gob.es/es/la-practica-deportiva-aumenta-un-61-en-los-ultimos-cinco-anos>). Esto nos beneficia ya que nuestro mercado es cada vez mayor.

Las características de nuestro colectivo se resumen en:

- interés o preocupación por: un medio natural como los bosques o calles de nuestro país limpios, mejorando la calidad de vida de nuestra población.
- Abarca un amplio rango de personas de todas las edades, sobre todo las personas o escuelas deportivas de alto rendimiento.