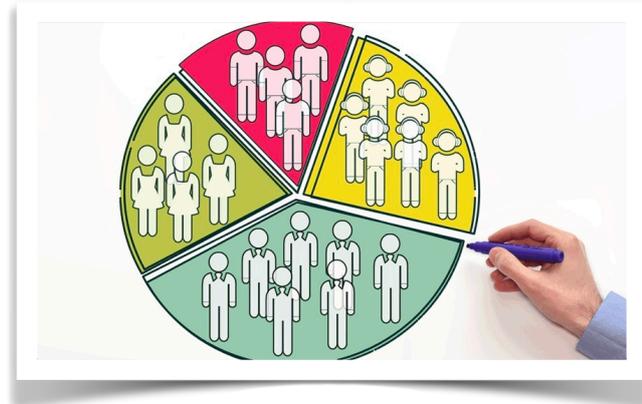


# SEGMENTACIÓN DEL MERCADO THREPAC

En cuanto a la segmentación de mercado de nuestra empresa, optaríamos por el mercado de nichos, ya que sería el mercado más adecuado para nuestra propuesta, esto se debe a que va dirigido a un público muy concreto.

Este público sería aquel que tenga actividad medioambiental, como por ejemplo aquel público que se va de acampada o de ruta por la montaña que tienen una visión ecológica, favoreciendo al medio ambiente.

El segmento de mercado representa a un grupo de consumidores mucho más extenso y el nicho se enfoca en grupos inexplorados o poco conocidos.



Conocer las características de un nicho de mercado es muy importante:

- Los consumidores que pertenecen a un nicho tienen mayor probabilidad de compra y están dispuestos a pagar lo necesario por satisfacer su necesidad.
- El número de empresas o negocios que pueden satisfacer un nicho de mercado no es elevado, por lo que no existe un gran nivel de competencia.
- Suelen conformarse con productos exclusivos o de precios premium, debido a su poca demanda y los clientes se comprometen con la marca que les provee lo que necesitan.
- Las campañas de marketing enfocadas en nichos de mercado suelen tener más respuestas y una mejor segmentación.
- También existen 5 tipos de nichos de mercado que pueden ser por grupo de edad, como por ejemplo juguetes para niños y niñas de 2 a 3 años, por grupos con condiciones especiales como por ejemplo una tienda para zurdos, por grupos por género como por ejemplo bloqueadores puberales para jóvenes transgénero, por grupos por ocupación como, por ejemplo una tienda de uniformes médicos y por último tenemos el grupo por ideología y valores como por ejemplo venta de productos ecológicos que apoyen a refugios para animales.

Finalmente, nuestra idea dependerá de empresas que apuesten por un producto novedoso y que respeta el medio ambiente, una idea muy actual y de gran impacto en nuestra sociedad.