



2- SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

Nuestro modelo de negocio se centra en un mercado de nichos, que está centrado en una parte muy específica de un grupo de consumidores que comparten características, gustos o necesidades similares como lo son los usuarios de motosierras, empresas de jardinería, gente que tienen viviendas con jardín, empresas que están interesadas en vender nuestro producto.



Algunas de las características de nuestro nicho son:

- Hay una mayor probabilidad de que los clientes compren nuestro producto de compra y pagarán una cantidad considerable para adquirir un producto más seguro.
- Aunque tenemos un reducido número de consumidores, estos son suficientes para brindar rentabilidad.



Un 35% de la población española vive en casas con jardín, debemos tener en cuenta que la búsqueda de viviendas con jardín ha incrementado un 40% desde la pandemia. En 2019 se contabilizaron más de 15.500 empresas de jardinería en España. Solo en Madrid hay más de 120 jardines públicos. En cuanto a empresas de carpintería hay 39.225, todos estos datos demuestran el volumen de consumidores potenciales que buscan una mejora de seguridad demuestra el volumen de éxito que nuestra empresa puede llegar a tener.



<https://www.campogalego.es/las-motosierras-electricas-son-mas-seguras-que-las-de-gasolina/>

En esta noticia vemos como hay una gran preocupación por la búsqueda de seguridad en el ámbito de las motosierras. Esto demuestra cómo el público rural recibirá con entusiasmo un producto que les brindara mayor seguridad.

