

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En esta parte del proyecto, nos hemos dedicado a mejorar nuestro modelo de negocio, y se nos ha ocurrido una forma para ello: reunir a nuestros clientes por los gustos y aficiones, es decir todos ellos tienen un gusto claro que es el fútbol y por eso hemos hecho diferentes grupos para que sea más sencilla la explicación y la venta. Ya que sin los clientes nuestra empresa no sería nada, satisfacer a los clientes es el principal objetivo de nuestro negocio.

La Segmentación de mercado se refiere a qué tipo de clientes vamos a ofrecer nuestro producto, para satisfacer sus necesidades, tenemos que agruparlos en base a sus características, por eso pusimos a 5 de nuestros mejores trabajadores a explicar paso a paso el funcionamiento de las botas y los beneficios que tenían éstas que son varios. De esta forma pensamos que los clientes se han ido muy satisfechos y con las ideas muy claras sobre nuestro producto

. Lo hemos comprobado ya que nuestras botas son de las más vendidas en el mercado en la actualidad entonces pensamos que entre otras muchas cosas es gracias a l gran trabajo que están haciendo los vendedores..Nuestro producto, cubre las necesidades de los jóvenes, amantes del fútbol. El rango de edad al cual vamos a dirigir nuestro producto es entre 11-20 años, ya que pensamos que entre esas edades hay más pasión por el fútbol, obviamente las personas de mayor o menor edad también pueden adquirir nuestro producto, ya que no hacemos ningún tipo de distinción entre nuestros clientes

