

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Las características de los consumidores son las siguientes: está dirigido a los consumidores de 25-60 años. Este producto lo van a adquirir personas que tengan una fuente de ingresos alta, como puede ser gente que cobra al mes más de 1.500€. Mayoritariamente, van a hacer uso de este producto gente con estudios porque las estadísticas dicen que la gente con estudios, son los que mayor fuente de ingresos tiene. En el caso del género, no va influir porque como los tiempos están cambiando, este producto va dirigido tanto a los hombres como a las mujeres. Este producto va a tener más impacto en los autónomos o empresarios, ya que no pasan mucho tiempo en casa y pueden sacar más provecho de él. También, este producto es útil para instalaciones con grandes ventanales, como puede ser una residencia.

Por otro lado, la empresa Media Markt es la compañía líder en España y Europa y se sitúa en el sector de distribución de electrónica de consumo y servicios relacionados. Forma parte de MediaMarkt Saturn Retail Group, con más de 1.000 puntos de venta ubicados en 13 países, una plantilla de 50.000 personas y una facturación en 2021/22 de 21,8 billones. Los principales proveedores del distribuidor alemán son Samsung, Sony, HP, Apple, Lenovo, LG, Huawei, SPC, Acer, One Plus y Xiaomi, entre otros grandes de la tecnología.

La Venser será comprada por diferentes tipos de clientes ya pueden ser empresas como hemos visto anteriormente, Media Markt, familias con mayores ingresos, que puedan disponer de chalets ya que tienen muchas cristaleras, por ejemplo o colegios, para facilitar la limpieza de los ventanales altos, de esta forma no correr riesgos por intentar alcanzar las grandes estructuras. Los empresarios y los funcionarios van a ser los que van a consumir mayormente este producto, ya que le van a sacar provecho al no estar mucho tiempo en casa. También, puede ser usado por los limpiadores y

limpiadoras de grandes empresas, para evitar riesgos y facilitar el trabajo.

La venser será vendida a algunas empresas que nos ayudarán a distribuirla como por ejemplo Media Markt. Esta tendrá la opción de hacer la compra directamente del productor mediante una tienda oficial y también estará la opción online y habrá tiendas físicas en la que se podrá probar el producto. Además, tendremos diferentes consumidores, estos serán los padres y madres ya que no tienen tiempo de limpiar las ventanas y los ancianos que no tienen la facilidad de limpiarlas. También tendremos diferentes clientes que serán los consumidores y alguna empresa de electrodomésticos. Nuestros clientes son tanto personas con estudios y por lo tanto bien cualificados que tienen mayor fuente de ingresos para poder adquirirlo, como empresas que venden productos de tecnología, por ejemplo; Media Markt.

Identificamos a nuestros clientes y consumidores según su tipo de trabajo o profesión ya que para comprar este producto tienen que estar bien cualificados. Además, las personas en torno a los 60 podrán hacer uso de este producto ya que es útil para limpiar la casa y no tener que hacer mucho esfuerzo. Sabemos cuántos son los clientes y consumidores porque nosotras elegimos a quién queremos vender nuestro producto y porque veremos cuál será la cantidad vendida. Cabe destacar que existen varios grupos de clientes y consumidores, como por ejemplo, las familias para limpiar los cristales de una forma más rápida y cómoda además de las empresas (Media Markt) que nos comprará las Venser en masa y las venderá en sus tiendas.

Los grupos de clientes y consumidores más importantes para nuestra empresa son los clientes a los que les vendemos directamente el producto, es decir, las personas que lo van a usar ya que tendremos trato directo con ellos y ellas. Las razones que priorizan los grupos de clientes y consumidores es el tipo de trato que tenemos con ellos, por ejemplo si vendemos el producto a una empresa de electrodomésticos el trato que tendremos con los consumidores será indirecto.