

2.Segmentación de mercado

En nuestra empresa el cliente sería los centros educativos para utilizar la tecnología de realidad 3D en la educación.

Las características de nuestros clientes serían que tuvieran interés en la tecnología, que estén interesados en aprovechar las ventajas que ofrece la tecnología de realidad 3D.

Nuestra empresa puede dirigirse a un mercado de nicho o especializado, centrándose en clientes que tienen un interés específico en la tecnología de realidad 3D.

El cliente objetivo claro de nuestra empresa sería los centros educativos para ofrecer la mayor tecnología en las aulas de forma que ofrecemos una mejor educación

Para diferenciar los segmentos de clientes de nuestra empresa podemos considerar identificar los diferentes usos o aplicaciones de los proyectores de realidad 3D para la educación