

-SEGMENTO DE MERCADO.

Nuestro producto es una máquina expendedora de EPIs y herramientas, que va dirigida principalmente para empresas grandes de unos 250 trabajadores o más.

El sector de mercado al que pertenecemos es muy grande porque nuestra máquina, puede ser para cualquier taller donde se usen EPIs y cualquier tipo de herramienta.

Aunque nos gustaría que nuestros servicios estuvieran al alcance de todas las empresas, por desgracia el precio de la máquina es elevado, con lo que nuestro segmento de clientes es para empresas con una facturación anual mayor a 50 millones de euros.

Para conocer más a nuestro tipo de cliente adjuntamos un mapa de empatía.

MAPA DE EMPATÍA.

2-SEGMENTO DE MERCADO

-Empresas medianamente grandes que se lo puedan permitir y dar uso, estas tienen 250 trabajadores o más, con una facturación (anual) superior a los 50 millones de euros

-Empresas que buscan no perder tiempo en cosas que tienen una fácil solución ya que también se pierde dinero.

¿QUÉ VE?

- Vive en un chalet ubicado en un pueblo cercano a Valencia.
- Sus amigos son emprendedores y empresarios.
- Ve charlas motivacionales
- Ve noticias por internet y la TV.

MAPA DE EMPATÍA



¿QUÉ ESCUCHA?

- Sus amigos le aconsejan algunas veces que debería hacer
- Sus trabajadores le transmiten sus quejas.
- Escucha podcast sobre el emprendimiento.

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Le preocupa la pérdida de dinero.
- Le gustaría expandirse a nivel internacional.
- Le motiva que su empresa en poco tiempo haya crecido nacionalmente.
- Le importa el futuro de su familia.

¿QUÉ DICE Y HACE?

- Con respecto a su empresa le gusta hablar de sus trabajadores y del gran crecimiento empresarial en muy poco tiempo, aunque cree que necesita algunos consejos para crecer aún más.
- Compra herramientas de trabajo como la nuestra para la mejora de su empresa.

ESFUERZOS.

Se esfuerza al máximo para aprender cada día para la mejora de su empresa, además intenta expandirse y siempre compra los productos más nuevos y innovadores.

RESULTADOS.

De momento su empresa es conocida en un ámbito nacional. Tiene una gran relación con sus empleados. Económicamente tiene mucho dinero y puede permitirse lujos para los suyos.

¿QUE VÉ?

Nuestro cliente vive en una zona rural de un pueblo de Valencia en la que conoce gente adinerada que son empresari@s, además para mejorar su empresa ve charlas de diferentes emprendedores y siempre intenta estar bien informado viendo noticias de actualidad sobre el estado del mercado del mecanizado.

¿QUÉ ESCUCHA?

Escucha los consejos de sus referentes a través de diferentes podcast relacionados con el emprendimiento y siempre intenta satisfacer las necesidades que les comunican sus empleados.

¿QUÉ SIENTE Y PIENSA?

Nuestro cliente se preocupa por el estado de su empresa y el futuro que puede tener con su familia, aunque se sienta motivado porque su empresa ha crecido internacionalmente, piensa que como empresario puede dar más para los suyos, por eso intenta mejorar todos los días.

¿QUÉ DICE Y HACE?

Con respecto a su empresa intenta mejorarla escuchando y entendiendo a sus trabajadores, mejorando su sistema de trabajo a uno más actual.

Con respecto a sus relaciones siempre intenta separar el trabajo del ámbito familiar, por eso pasa tiempo de calidad con sus amistades y su familia.

ESFUERZOS.

Se esfuerza al máximo para aprender cada día para poder mejorar su empresa, además intenta expandirse y siempre compra los productos más nuevos e innovadores, con lo que mejora la calidad de los puestos de trabajo de sus empleados.

RESULTADOS.

De momento su empresa es conocida en un ámbito nacional, con lo que tiene más facilidades de la venta de sus productos y mejora la calidad de vida de sus empleados.

Tiene una gran relación con sus empleados, gracias a estar pendiente de las quejas de estos mismos.

Económicamente tiene mucho dinero y puede permitirse lujos para los suyos.