

Segmentación de Mercado

En Bidaide S.Coop. tenemos una clientela variada, aunque todos confieren respecto a las mismas necesidades:

Nuestros clientes tienen una serie de características comunes, como por ejemplo los bajos recursos con los que cuentan (destacando los económicos), la marginación o el riesgo de exclusión social, los problemas dentro del núcleo familiar, etc. Podemos decir que este es nuestro nicho de mercado.

Según los criterios de segmentación, destacamos 5 aspectos que nos ayudan a diferenciar a nuestros clientes de otros:

- **Conductual:** Tienen un patrón de comportamiento parecido debido a su situación vital (conflictiva y negativa normalmente, al menos en un primer momento).
- **Psicográfico:** Sus valores pueden variar, al igual que su cultura, pero su estilo de vida sí se asemeja mucho (precariedad, bajos recursos...).
- **Geográfico:** Confieren en el mismo territorio (mismos barrios).
- **Socioeconómico:** Estilos de vida precarios, baja cualificación, personas en desempleo de larga duración o con empleos esporádicos...
- **Demográfico:** Género y edad muy variados (se trata de familias).

Al tener una segmentación de mercado tan reducida, sus características son similares (como ya hemos expuesto) y sus necesidades también, por lo que será más fácil cubrirlas.