

Nuestro producto de momento se va a vender exclusivamente en Europa y parte del norte de América, tenemos pensado en un futuro expandirnos a más partes de América para así dar a conocer nuestra gran empresa y que nuestras ganancias sean mayores. Aunque la principal evolución de nuestra empresa dependerá de cómo nos adaptemos al mercado, con una buena estrategia podríamos expandirnos y crecer globalmente como empresa. Tenemos la idea de que al iniciar la venta de este producto, las visualizaciones van a ser poco numerosas y la maquinilla va a ser poco vendida. Al paso del tiempo las personas empezarán a hablar sobre el producto por la publicidad que subimos a ciertas redes sociales. Las personas empezarán a comprarla, y será recomendada porque el producto tiene una función que la realiza muy rápida, y habrá un momento en el que este producto empiece a venderse por toda España y América y este producto sea muy solicitado. Como empresa sabemos que en el momento que la balanza esté en la cantidad máxima de compras, tenemos que seguir produciendo para evitar que se agote. Tenemos en cuenta que la evolución de este producto va a ser de menos a más. Nosotros estamos dispuestos a saber quedarnos en la máxima venta y visualizaciones, haciendo cada vez más publicidad y de mejor creación y elaboración.

Nuestros clientes más habituales serían los hombres y mujeres que cortan su propio cabello, barberos profesionales, padres de familia que cortan el pelo a sus hijos y gente entusiasta del cuidado personal.

La gran mayoría serían hombres mayores de 16 años para realizarse autocortes y sin la necesidad de tener mucho dinero ya que es una inversión a largo plazo al ahorrarse el dinero que pagarías en la peluquería.

Nuestra principal competencia es una empresa llamada alquilamaquina que alquila maquinas profesionales y vende clases de cortes de pelo a un precio muy económico, 10 euros a la semana. Tienen tiendas por toda España.