



# HOGAR LIEN

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

**Nuestros clientes viven en edificios donde no hay posibilidades de poner un ascensor. Estos clientes necesitan nuestro producto unas plataformas salva escaleras ya que son personas con dificultades para moverse, como quienes usan sillas de ruedas, personas mayores, padres/madres con cochecitos, o quienes llevan cargas pesadas.**

**También puede ser útil para quienes tienen lesiones temporales .**



# HOGAR LIEN

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

**La forma de segmentación de mercado mas idónea  
para nuestro producto/idea:**

**Mercado masivo**

**Está dirigido a toda persona o cliente que no tenga la  
opción de poner un ascensor en su edificio.**



# HOGAR LIEN

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

**El optar por un mercado masivo es debido a la necesidad que tienen los lugares o edificios donde no se puede instalar un ascensor. Esto significa que el mercado es amplio ya que soluciona necesidades de movilidad y accesibilidad.**

**No consideramos que nuestro producto pueda ser segmentado en otros tipos de mercado como mercado de nichos o diversificado, porque el único requisito es la no opción de poner ascensor en el edificio.**