

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestra empresa está ubicada en el **norte de España**, específicamente en **Bilbao**. Sin embargo, ofrece nuestros servicios en toda la península. Nuestro país enfrenta un **alto índice de robos** en viviendas con propietarios de alto poder adquisitivo, y este problema afecta tanto a **áreas urbanas** como a comunidades residenciales. Aunque muchos de estos robos no resultan en consecuencias graves, la cifra continúa aumentando debido a la **falta de seguridad** en algunas zonas y la presencia de **numerosos delincuentes**.

Nuestros **clientes objetivo** son personas con gran capital e interesadas en consumir servicios de alta calidad. Por lo tanto, la segmentación de nuestros clientes se reduce a **personas con viviendas de lujo**, trabajos importantes o con gran cantidad de propiedades; quienes estarían dispuestos a invertir una mayor cantidad de dinero en la protección de sus bienes o familiares.

Debido a las características de nuestros clientes objetivo, nuestra empresa trabajará en un **mercado segmentado**, el cual se centra en **dividir a sus consumidores en grupos con unas mismas características**. De ese modo, podemos crear una **estrategia de marketing** personalizada para que se adapte a sus necesidades, aumentando el nivel de satisfacción con nuestros servicios.