Segmentación de Mercado

Introducción

La segmentación de mercado es una estrategia que consiste en dividir un mercado en grupos más pequeños y uniformes de consumidores que tienen necesidades, características o comportamientos similares.

En nuestra empresa, los clientes eligen los productos más acordes a sus necesidades, dependiendo de diversos factores como la localización de su casa, el clima de su ciudad, etc.

Clientes

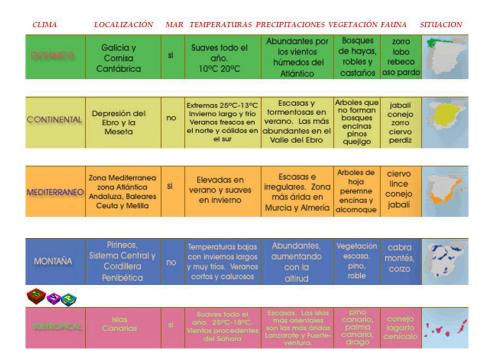
Los clientes a los que vamos a dirigirnos son personas que acaban de comprar una nueva casa o apartamento, y personas que ya tienen su casa que quieran aumentar su seguridad contra las catástrofes que puedan ocurrir en un futuro.

Las necesidades que tienen nuestros clientes son fundamentales ya que quieren proteger sus casas contra cualquier devastación.

Nos dirigimos a un mercado diversificado, puesto que dependiendo de la zona en la que se encuentre su hogar puede ser más propensa a una catástrofe o a otra.

Estudio

En la siguiente imagen, podemos ver los diferentes climas que hay en España y sus diferencias:



Siguiendo los diferentes tipos de clima, cada zona es más propensa a unas catástrofes u otras. Por ejemplo en la costa son más propensos a inundaciones debido al aumento del nivel del mar o a las lluvias o por la cercanía a barrancos.

En Valencia, el día 29 de octubre hubo una DANA que arrasó parte de la provincia de Valencia, con nuestros productos, queremos proteger todos los hogares para que nuestros clientes se sientan seguros ante este tipo de sucesos.

• https://www.sisinternational.com/es/pericia/industrias/investigacion-de-mercado-de-g estion-de-seguridad/

Un reciente estudio ha revelado que, aunque la segmentación de mercado tradicional tiende a dividir a los consumidores en grupos muy específicos basados en variables demográficas, geográficas y psicográficas, algunas empresas han demostrado una notable adaptabilidad a todas las edades. Este enfoque inclusivo ha permitido a estas compañías no solo ampliar su base de clientes, sino también fortalecer su posición en el mercado.

Desde Vesta Security podemos afirmar que somos una empresa adaptada a todas las edades y, aunque nuestra división de consumidores no es la tradicional, es una innovación para mantener a personas de todas las edades con nuestros dispositivos de seguridad.

