

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La siguiente pieza de la que vamos a ocuparnos es la denominada “Segmentación de mercado”. En ella, hay que definir el cliente o clientes a los que vamos a dirigirnos, ya que estos son el objetivo que pretendemos alcanzar con nuestro propio negocio o proyecto.

Ahora debéis pensar en quiénes serían los clientes ideales para vuestro producto o servicio. Para ello, debéis considerar aspectos como:

- **Edad:** Es apto para todas las edades, principalmente para niños y personas de la 3ª edad.
- **Género:** Es un producto unisex.
- **Ubicación geográfica:** Varias regiones
- **Intereses y estilo de vida:** Un estilo de vida activo
- **Necesidades específicas:** El problema que tienen es la inseguridad y el miedo

Con las características anteriores, debéis definir a vuestro público objetivo.

- **Nuestro público objetivo** son niños y ancianos, vive en una gran ciudad y siente miedo e inseguridad al salir a la calle, al estar con su pareja o simplemente quiere sentirse seguro. Valora la seguridad y busca la forma de sentirse más tranquilo en el mundo de hoy en día.