

Este tipo de mercado va dirigido a gente que tiene mascotas y se preocupa por el planeta. Este tipo de personas buscan un mercado de nichos, donde se trata de unos clientes muy específicos que se dirige a un público muy concreto y bien diferenciado.

Su personalidad y conveniencia se puede reflejar así:

-Estilo de vida: Dueños de mascotas que buscan productos premium frente a aquellos que prefieren opciones más económicas.

-Valores y creencias: Clientes que priorizan el bienestar animal, productos orgánicos o ecológicos.

-Intereses: Personas interesadas en adiestramiento de mascotas, actividades al aire libre con mascotas, o deportes caninos.

-Mascotas comunes: Perros, gatos, peces, aves y reptiles.

-Dueños de mascotas exóticas: Personas que tienen animales menos comunes y que requieren productos específicos.

-Segmentación por raza: Al enfocarse en algunas razas de perros o gatos que pueden tener necesidades específicas.

-Proximidad: Distancia de la tienda en relación con las viviendas de los clientes más regulares.

Este mercado y decidir enfocarte en familias con niños, que se interesan en productos para perros y gatos, así como en la formación y actividades familiares relacionadas con las mascotas. Al identificar sus necesidades, podemos ofrecer información sobre entrenamiento, juguetes seguros y servicios de cuidado, así como organizar eventos para familias.