

Segmentacion de mercado

Nuestra empresa según la segmentación de clientes lleva a cabo un mercado de nichos, que consiste en un grupo de clientes muy específico que se dirige a un público concreto y bien diferenciado, siendo los niños, sus madres, padres, abuelas... o personas que quieran hacer un regalo especial y único.

Las ideas de la empresa están diseñadas a medida de un cliente específico que busca algo personal y con un estilo propio.

Tan importante es crear un gran producto una oferta irresistible o una estrategia de venta adecuada como conocer en detalle quien es nuestro cliente ideal.

Cliente ideal:

- **Edad:** Principalmente padres de niños pequeños, pero también adultos que buscan regalos únicos para parejas, amigos o para sí mismos.
- **Intereses:** Personas interesadas en regalos personalizados, productos artesanales, o que valoran la originalidad y la calidad.
- **Ubicación:** Puede variar, pero generalmente se enfoca en áreas urbanas donde hay una mayor demanda de productos personalizados.
- **Ingreso:** Clientes con un nivel de ingreso medio a alto, dispuestos a pagar un poco más por la personalización y la calidad.
- **Motivaciones:** Buscan regalos para ocasiones especiales (cumpleaños, navidad, aniversarios) o desean algo único que represente una conexión emocional.