

BLOQUE 2: DE LA IDEA AL PROYECTO

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro público objetivo son personas de ambos sexos de entre 18 y 35 años, que se relacionan socialmente, viven en ciudades y que se sienten comprometidas con el medio ambiente

- Por último, nuestro **“buyer persona”**, imaginándonos cómo sería nuestro cliente ideal.

	Canal favorito de comunicación • Correo electrónico	Herramientas que necesita para trabajar • Sistemas contables y de finanzas • Gestión de proyectos • Software de facturación
Nombre Luna		
Puesto Representante de ventas	Responsabilidades laborales Debe intentar congeniar con el cliente además de vender el producto.	Su trabajo se mide en función de
Edad Entre 18 y 24 años		Generación de mejora al medio ambiente
Nivel de educación más alto Secundario o equivalente		
Redes sociales     	Su superior es Jefe de sala.	Metas u objetivos • Conseguir una mejora para el medio ambiente reciclando filtros • Conseguir que los ciudadanos consideren mejor nuestro producto
Industria Ventas		
Tamaño de la organización Entre 1 y 10 empleados	Obtiene información a través de Los estudios e información de internet.	Dificultades principales • Relaciones y comunicaciones con el cliente

Tal cual como se ve en la foto podemos observar que nuestro cliente ideal es Luna. Creemos que nuestro cliente ideal debería tener 25 años, porque tiene mayor tendencia a comprar productos sostenibles.

El género para nuestro cliente potencial no nos importa entonces, seria Unisex, preferimos que nuestro cliente ideal viva en ciudades más grandes para poder



promocionar bien el producto y habrá mayor número de consumidores, nos gustaría que sea sociable con las personas porque así se puede comunicar bien con los consumidores y podrá convencerlos del producto que estamos vendiendo y así venderemos mucho y nuestro producto puede ser reconocido mundialmente.