

Nuestra empresa se basará principalmente en España, es una empresa de fundas de móviles, y sus accesorios correspondientes, irán a dos mercados relacionados con Mobile Decor, es decir, nuestra empresa:

Mercado de nichos

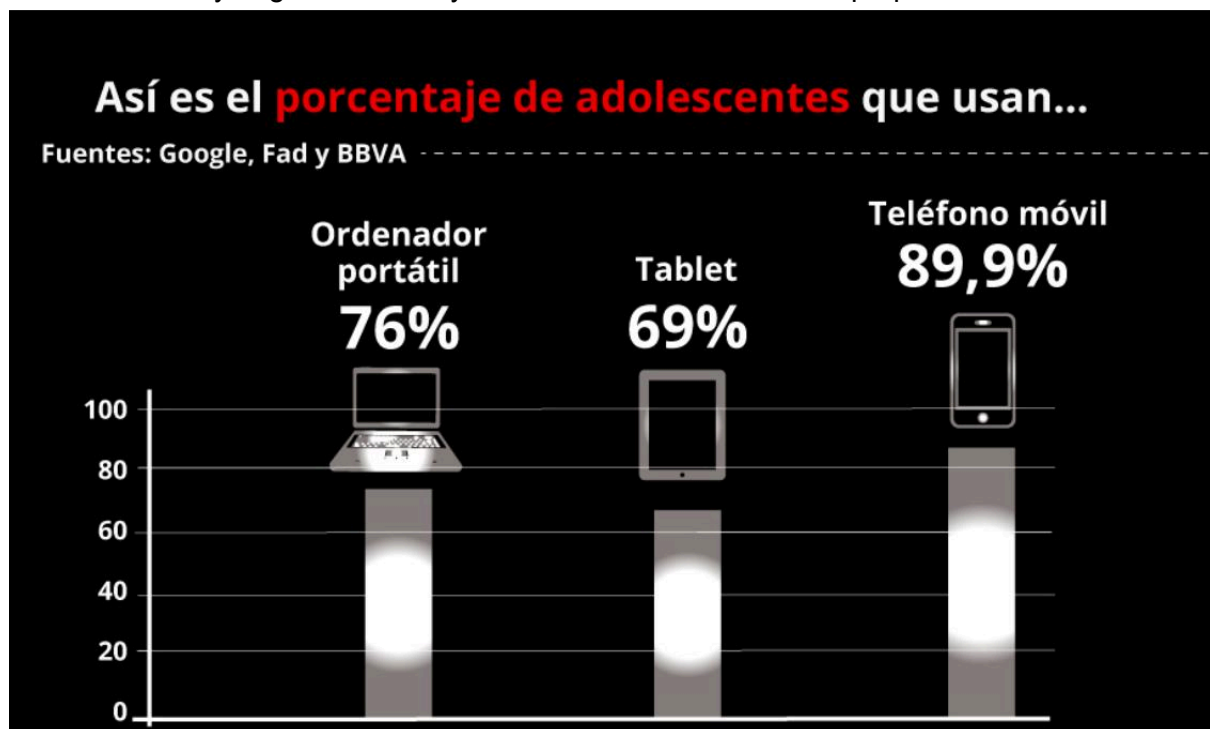
Es un segmento de clientes muy específico que se dirige a un público muy concreto y bien diferenciado. Las relaciones deben estar diseñados a medida del cliente.

Mercado diversificado

En este una misma empresa ofrece productos muy diferentes a segmentos de clientes también muy distintos y no relacionados.

Ya dicho estas definiciones, nuestra empresa se basaría en el mercado de nichos porque nuestro producto va específicamente a clientes españoles y nuestro público objetivo tendrán una edad de entre 18 y 45 años. Tiene varios enfoques en varios criterios clave:

Demográfica: como ya dije antes personas de entre 18 y 45 años y tanto hombres como mujeres con ingresos medios o altos, que poseen smartphones, tablets o laptops. Hay que decir que según el estudio, hecho por Google, FAD y BBVA, un 89,9% de los adolescentes encuestados disponen de un teléfono móvil y un 76% un ordenador portátil. Y esto se puede ver en el gráfico que pondré más adelante. Cabe decir que este tipo de fundas no solo se ofrecerá protección si no que también estilo para que sean diferentes y originales como ya habíamos comentado en la propuesta de valor.



Geográfica: al inicio nos moveremos por Castilla y León, como se puede ver en el gráfico adjunto, en nuestra localidad hay un 68% de personas usan teléfonos móviles, luego nos expandiremos al resto de España incluidas las islas. Venderemos en zonas urbanas o regiones tecnológicamente desarrolladas, donde el uso de dispositivos electrónicos es más frecuente. También teniendo en cuenta la cantidad de españoles que están relacionados con el uso constante de dispositivos:



Psicográfica: Nos comprarán consumidores con interés en protegerse y personalizar sus dispositivos, valorando el diseño y la funcionalidad. Por eso usamos materiales seguros y prácticos para el uso de tu dispositivo.

Conductual: los usuarios que buscan fundas por protección, estilo o ambas, incluyendo aquellos que cambian frecuentemente de fundas o están dispuestos a pagar más por productos de alta calidad. Esta segmentación permite ofrecer productos que respondan a necesidades específicas de protección, personalización y estilo.