

Segmentación de mercado

Vamos a distinguir entre varios tipos de clientes que podrían adquirir nuestro producto:

Grupo 1

- El primer grupo lo forman negocios pequeños y medianos con número reducido de trabajadores y todo tipo de empresas que tengan trabajadores que puedan tener problemas de movilidad por cualquier causa. Estas son:
 - 1. Microempresas, 94% de todas las empresas.
 - 2. Pequeñas empresas , que componen el 3%.
 - 3. Empresas medianas, que son 0,7% del total.
- Dentro de este 98%(la suma de las tres anteriores) el porcentaje de las empresas que se dedican a la gestión de mercancía y el almacenamiento de esta es de entre 35% y 50% de las pymes. Más o menos **1,6 millones de empresas**.

El **Grupo 2** y el **Grupo 3**, lo conforman nichos del mercado.

Grupo 2

- Lo componen personas mayores con movilidad reducida que viven solas. Aproximadamente 1 millón de personas. Cobran una media de 19.300 euros al año. Sus motivos principales para adquirir el producto son tener más facilidades para no resultar dependiente. No es el principal cliente.

Grupo 3

- Está compuesto por personas de baja estatura de todas las edades. Cobran igual que una persona de estatura normal, es decir en España, entre 20.000 y 50.000 euros al año. Este grupo comprende menos del 5% de la población por lo que es minoritario. Aproximadamente 2 millones de personas.