

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La venta de nuestros productos la llevaremos a cabo a través de tiendas físicas y una web online.

Hay distintos tipos de tiendas físicas en las que podríamos tener éxito en las ventas.

- **Tiendas ecológicas:**
 - Negocios especializados en productos sostenibles, orgánicos y éticos, enfocadas a consumidores preocupados por el medio ambiente.
- **Grandes almacenes:**
 - Departamentos de juguetes que incluyan líneas innovadoras y sostenibles.
- **Centros educativos:**
 - Venta directa a escuelas, jardines infantiles y centros de aprendizaje para su uso como herramientas educativas.

Para conseguir maximizar las ventas deberemos crear empaques llamativos y sostenibles que resalten el uso de residuos médicos reciclados y diseñar puntos de venta que cuenten la historia del producto.

Otra técnica para aumentar las ventas es hacer colaboraciones sociales, asociándonos con tiendas físicas para eventos (días ecológicos, talleres para niños, etc.).

Además deberemos capacitar a los empleados de las tiendas para explicar el propósito y los beneficios de los juguetes y traeremos a las tiendas Folletos o material informativo.

En c se

En cuanto a la venta online, los principales compradores serán padres millennials y generación Z interesados en productos sostenibles para sus hijos, Personas del resto de España con alta conciencia ambiental y cultura de compra online y por último, personas que buscan productos originales para regalar.

Para aumentar e incentivar las ventas online buscaremos hacer campañas en Facebook, Instagram y TikTok para conectar con padres jóvenes y consumidores conscientes y colaboraciones con influencers de nicho cuyo contenido se base en la educación, la sostenibilidad o la maternidad/paternidad.