

Segmentación de mercado



La segmentación de mercado es una parte fundamental para definir como se llegará de **manera efectiva** a los pequeños negocios que más se van a beneficiar de los servicios que ofrecemos, también nos ayuda en la identificación de los distintos grupos de clientes a los que nos vamos a dirigir con nuestro esfuerzo y nuestros propios recursos. Nuestra empresa está formada por nosotras **4** principalmente como las **fundadoras de CEME** y **10 empleados más**.

En nuestra empresa nuestros clientes clave se pueden clasificar en distintos apartados, como pueden ser los **pequeños empresarios y emprendedores** que están iniciando o gestionando pequeñas empresas y buscan un asesoramiento en áreas como estrategia, finanzas o gestión de operaciones, también hay otra categoría que se podría llamar los **franquiciados** que son aquellos que desean abrir una franquicia y necesitan guía sobre el modelo de negocio, también podrían ser **negocios familiares** que son empresas que están en la segunda o tercera generación, que necesitan nuestra máxima ayuda para poder seguir en pie con el negocio y los profesionales independientes que podrían ser artesanos o algún autónomo por cuenta ajena que busca mejorar la rentabilidad de la empresa.

Analizando nuestra segmentación de mercado por la parte geográfica nuestros clientes se pueden encontrar **en áreas tanto urbanas como suburbanas**, con un enfoque inicial en mercados locales y regionales, pero con el potencial de expandirse a nivel nacional. Nuestros clientes priorizan un crecimiento y una responsabilidad social, buscan constantemente formas de aumentar nuestra visibilidad, por consiguiente de atraer más clientes y mejorar nuestra presencia.

Somos una empresa local ya que nuestro negocio este situado en **Asturias**, los clientes que conforman nuestra empresa no están situados a nivel local ya que están distribuidos por distintas regiones de España, por lo que estos pueden tener una red de operaciones en diferentes partes del país para poder extenderse a nivel nacional, algunos negocios a los que estamos orientando tienen intención de expandirse a nivel internacional.

Nuestros clientes buscan beneficios claros como ya se mencionó previamente, aumento de la **visibilidad y una relación a largo plazo con proveedores de servicios de marketing y orientación empresarial**, estos necesitan servicios de marketing y orientación de manera regular como parte de su estrategia de crecimiento para su futuro, para ello cuentan con nuestra ayuda con la creación de campañas publicitarias y estrategias digitales, hoy en día una herramienta fundamental para poder crecer es la **tecnología**, nuestra labor como empresa sostiene las campañas de marketing y publicidad con nuevas creaciones de la tecnología, como puede ser la creación de páginas web, correo electrónico ... que se podrán ver en el apartado de canales.

En cuanto a la edad de la empresa somos una empresa nueva con un objetivo muy claro al que vamos a **aportar** a la sociedad en cuanto a **innovación**, como somos una empresa recién creada necesitamos una planificación de recursos y actividades para nuestro desarrollo.