

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El cliente de Pointrak es principalmente una persona, jóvenes o mayores, que realizan compras habituales de productos de consumo diario y busca una alternativa más cómoda, sostenible y económica. Se **caracteriza** por valorar precios claros, la posibilidad de comprar solo la cantidad necesaria y la reducción de residuos, en resumen, el cliente de Pointrak es una persona que consume responsablemente. Además son personas que optan por productos de kilómetro 0, que suelen realizar sus compras a diario, que prefieren el uso de envases reutilizables, la atención cercana y la transparencia.

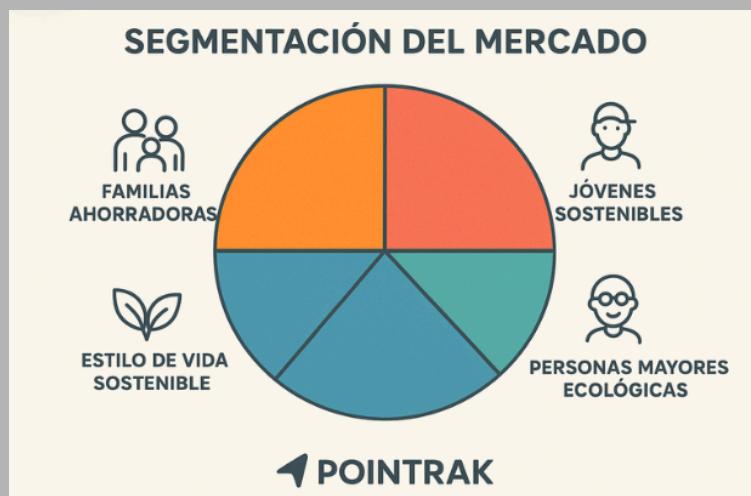


Imagen generada por IA

Imagen generada con (ChatGPT) Descripción: Gráfico de segmentación del mercado de Pointrak

En cuanto al tipo de mercado en el que Pointrak se ubica, es un **mercado segmentado** porque su propuesta de valor está diseñada para atender a un tipo concreto de consumidor y no al mercado masivo (toda la población) en general. Factores como el modelo de venta a granel, el uso de envases reutilizables y el enfoque en la sostenibilidad responden a necesidades y preferencias específicas, como la reducción de residuos, la compra de lo que se va a consumir y precios razonables y justos. Estas características hacen que el proyecto resulte especialmente atractivo para determinados perfiles de clientes y menos relevante para otros.

Pointrak orienta su actividad a segmentos como familias, jóvenes y personas mayores que valoran la comodidad, el ahorro y el consumo responsable. La empresa adapta tanto su oferta de productos como su experiencia de compra y su comunicación a estos grupos, ofreciendo cercanía además de precios justos. De este modo, la segmentación del mercado hace que Pointrak sea una alternativa especializada, enfocada en satisfacer las necesidades de un perfil concreto de cliente. Además, pueden realizar sus compras sin tener que desplazarse a grandes distancias. Ofreciendo, una alternativa sostenible cómoda y cercana. Y presentar soluciones que encajan con lo que realmente buscan.