

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En la segmentación de mercado de la empresa nos encargaremos de **buscar a grupos de consumidores y organizaciones que buscan muebles de alta calidad**. La madera Buloke nos permitirá **ofrecer productos exclusivos** con una estética especial, acabados destacables y certificaciones de sostenibilidad.



[IMAGEN MADERA BULOKE](#)



[IMAGEN PERSONA DUBAI](#)

Pretendemos que el mercado principal esté compuesto por **clientes de alto poder adquisitivo** que busquen muebles exclusivos con diseños únicos que sean capaces de mostrar y reflejar un estilo de vida sofisticado. Estos consumidores **valoran la artesanía y la originalidad** además de **adquirir piezas únicas** hechas con un material. También se incluyen **clientes de ingresos medios-altos** que sin perseguir un lujo muy grande, **buscan un producto duradero y de alta gama** con el fin de representar una **inversión segura** poniendo especial atención hacia la calidad y resistencia en un uso prolongado

Otro tipo de clientes a los cuales queremos dirigirnos es hacia aquellos **clientes que buscan productos sostenibles y certificados** que indiquen que el proceso de producción del producto sea de origen ético y ecológico. Este grupo generalmente eligen **marcas que demuestren un grado de compromiso ambiental** alto y transparencia lo cual encaja bastante bien con el estándar que queremos crear mediante la creación de los productos con la madera Buloke.



[IMAGEN PERSONA SOSTENIBLE](#)

Otro público al cual pretendemos hacer llegar nuestro producto son aquellas personas de mediana o avanzada edad, las cuales ya cuentan con una vida prácticamente hecha con un poder adquisitivo medio que en su casa deseen un producto duradero que resista al deterioro del tiempo y además se vea estéticamente atractivo.



[IMAGEN PERSONAS](#)

El sector profesional consideramos que será clave para nuestras ventas, especialmente el **sector de la hostelería, hoteles, restaurantes, y actividades que requieran de un uso intensivo de muebles resistentes a impactos, humedad y desgaste**. Para estos la robustez y resistencia de la madera Buloke puede **representar una solución duradera que a largo plazo les permita reducir los costes de reemplazo manteniendo al mismo tiempo la estética**.



[IMAGEN BAR](#)



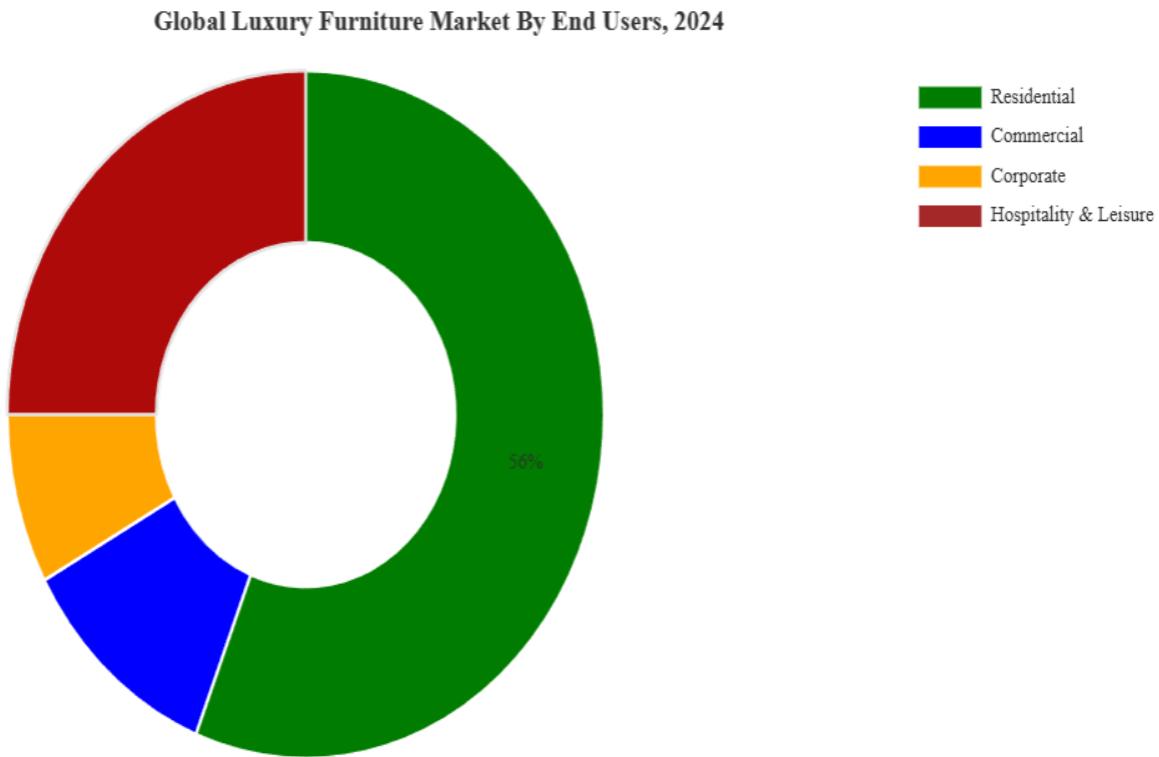
[IMAGEN RESTAURANTE](#)



[IMAGEN EMIRATOS ARABES UNIDOS](#)

Nuestro modelo de negocio se basa en la **venta online a nivel internacional**, lo que nos permite acceder directamente a aquellos consumidores con un **alto poder adquisitivo y preferencias específicas** por **muebles de alta calidad**, sostenibles y duraderos. Esto incluye a **propietarios de Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá, Australia y los Emiratos Árabes Unidos** donde la demandamobiliaria premium es muy elevada y el comercio de productos de alto valor crece continuamente.

Mas del 60% de la demanda de muebles de alta gama proviene del sector residencial debido a que los consumidores priorizan la calidad, el diseño y la durabilidad en sus propiedades. **68% de los propietarios de muebles de alta gama valoran en gran medida la sostenibilidad y el origen material del producto** a la hora de comprar por lo que con esto muestra la importancia de ofrecer productos responsables y de larga vida útil



[MERCADO MOBILIARIO DE ALTA GAMA](#)