

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 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 deseen un **producto duradero** que resista al deterioro del tiempo y además se vea estéticamente atractivo **para su vivienda**



[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](#)



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**.

[IMAGEN EMIRATOS ARABES UNIDOS](#)

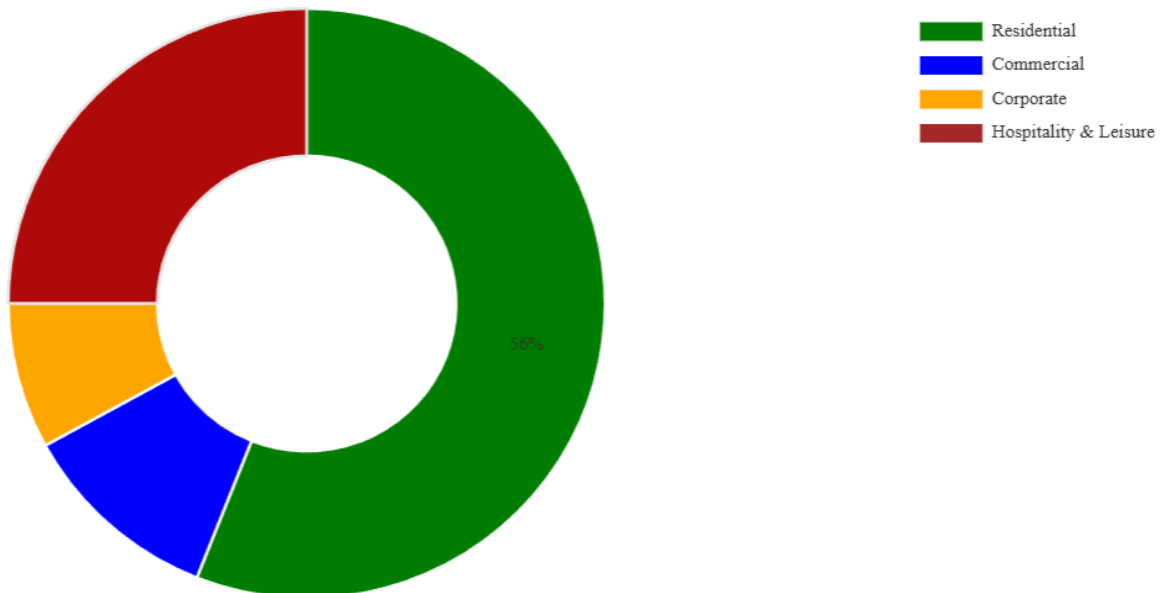
Esto incluye a **propietarios de Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido, Canada, Australia y los Emiratos Arabes Unidos** donde la demanda mobiliaria premium es muy elevada y el comercio de productos de alto valor crece continuamente.



[IMAGEN VIVIENDA](#)

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

Global Luxury Furniture Market By End Users, 2024



[MERCADO MOBILIARIO DE ALTA GAMA](#)