

Segmentación De Mercados

La segmentación de mercado es un proceso fundamental en el que una empresa identifica y clasifica a sus potenciales clientes en grupos que comparten las mismas características. Esto nos ayuda a entender a los consumidores y a hacer que nuestros productos o servicios respondan a sus necesidades específicas.

En nuestra empresa, nos especializamos en la decoración de bautizos, bodas y comuniones utilizando productos reciclados, por lo que la segmentación de mercado se vuelve esencial para llegar al público adecuado

1. Cliente objetivo

Nuestro cliente ideal son personas de cualquier edad, personas que estén interesados que están organizando celebraciones familiares importantes como bautizos, comuniones o bodas. Estos clientes valoran la originalidad, la estética y la sostenibilidad, y están interesados en el uso de materiales reciclados y amigables con el medio ambiente.

2. Segmentos de clientes

Dentro del mercado, podemos identificar varios segmentos de clientes según el tipo de evento que están organizando:

- Familias que preparan bautizos y comuniones.
- Parejas que están organizando bodas.

Aunque todos estos segmentos comparten un interés por una decoración ecológica, se diferencian en aspectos como el tipo de celebración, el presupuesto y el estilo decorativo. Esto nos permite adaptar nuestros servicios a las necesidades específicas de cada grupo.