



## 2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## 2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO



- ¿Quién es nuestro/a cliente/a?
  - La empresa opera en un modelo mixto B2B–B2C. Por un lado, se dirige al consumidor final, personas aficionadas a las actividades al aire libre que valoran el confort y la sostenibilidad. Por otro lado, cuenta con clientes intermediarios, como tiendas especializadas en camping y Outdoor, que actúan como canal de distribución del producto.
- ¿Cuáles son las características de nuestro/a cliente/a?
  - B2B
    - Tiendas especializadas con productos de fabricación propia que a la vez ofrecen en su web productos de 3ros.
  - B2C
    - Tiene poder adquisitivo medio-alto
    - Valora el confort al estar al aire libre
    - Valora el compromiso de la industria con el medio ambiente