



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