



Segmentación de mercado

La MOCACHIMBA está dirigida principalmente a un público adulto, responsable y consciente, que ya tiene experiencia utilizando cachimbas o que busca probar un producto innovador que facilite su transporte y uso. Este segmento incluye a jóvenes y adultos entre 18 y 40 años que disfrutan socializando, participando en actividades al aire libre, viajando o asistiendo a eventos con amigos. Son personas que valoran la comodidad y la eficiencia en productos que utilizan de manera cotidiana, y que buscan soluciones prácticas que les permitan optimizar su tiempo y reducir preocupaciones asociadas al cuidado de sus pertenencias. También se trata de un segmento que valora la originalidad y el diseño, por lo que se interesa por productos que no solo cumplan una función práctica, sino que también tengan un estilo atractivo y diferenciado. Este público busca experiencias que combinen utilidad y placer, por lo que la posibilidad de transportar su cachimba de manera segura y ordenada representa un valor significativo. La MOCACHIMBA no está dirigida a menores de edad ni a personas que no consuman cachimba, ya que su propósito es brindar seguridad, practicidad y comodidad a quienes ya forman parte de la cultura de consumo responsable de este producto. Los usuarios potenciales suelen buscar innovación y soluciones creativas que resuelvan problemas cotidianos, y este producto satisface esa necesidad al integrar el almacenamiento y transporte en un solo objeto. Asimismo, este segmento de mercado está dispuesto a invertir un poco más en productos que mejoren su experiencia y le ahorren tiempo o inconvenientes, por lo que la relación calidad-precio es un factor determinante. La MOCACHIMBA también puede atraer a personas que viajan con frecuencia, disfrutan de actividades al aire libre o simplemente desean tener su cachimba disponible en cualquier lugar, combinando practicidad, estilo y seguridad. El perfil del cliente ideal es aquel que aprecia la innovación, valora la organización, busca productos funcionales y está dispuesto a pagar un precio justo por un diseño diferenciado que le facilite la vida. Este enfoque permite que el producto se posicione como una alternativa única frente a las cachimbas tradicionales, ofreciendo un valor agregado que conecta con las necesidades y aspiraciones del público objetivo.