

**Pautas a seguir:**

**Continuar elaborando el PLAN DE EMPRESA redactando cada de los apartados siguientes:**

**A)** Tipo de Mercado al que dirijo mi producto u/o servicio. Fijarse si en ese mercado existe distinción por marca, si hay alguna empresa líder y qué cuota de mercado puede tener mi producto.

**B)** Elegir el segmento de mercado al que voy ofrecer mi producto u /o servicio. Describe los criterios de segmentación utilizados y el cliente objetivo o target al que te diriges. Decir quiénes serán tus early adopters que comprarán tu producto u/o servicio en un inicio y que les va a caracterizar.

**C)** Realizar un estudio de Mercado de tus clientes teniendo en cuenta el lienzo de propuesta de valor. Redactar las conclusiones en referencia a problemas encontrados en nuestros posibles clientes, que productos u/o servicios usan y buscan en el mercado, porque motivos lo compren, como preferiría que fuese el producto etc.

En esta siguiente parte del Plan de Empresa, hablaremos sobre el mercado y los clientes. Resumiendo, un poco los antiguos planes de empresa, la empresa que vamos a montar es una web online donde puedes comprar artículos tecnológicos e incluso mandar tus dispositivos a nuestra tienda y lo arreglamos.

Este negocio lo clasificaría como un negocio en el tipo de mercado de competencia monopolística, ya que existen muchos negocios relacionado con la venta de artículos tecnológicos, las únicas diferencias que existen en estos negocios son la calidad y marca de los productos que venden. La empresa líder en este sector se llama PcComponentes, esta empresa lleva muchos años ofreciendo estos servicios y se ha ganado una fama muy buena por sus productos de calidad y entregas rápidas, de hecho, actualmente PcComponentes factura más dinero que Amazon en productos tecnológicos. Viendo todos los negocios que existen y la competencia que existe, con nuestra empresa intentaríamos llegar al 20% de cuota de mercado en este sector, vendiendo productos de calidad a buen precio y además con la novedad de las reparaciones creo que tendremos bastantes clientes que se sientan atraídos por nuestra tienda online.

El cliente objetivo de nuestro negocio serán jóvenes con renta media, que

puedan permitirse actualizarse en cuanto productos tecnológicos, también grandes empresas que necesiten mucho material de este tipo, y nosotros poder convertirnos en proveedores de ellos, incluso podemos tener gente que repare dichos aparatos y a las grandes empresas cuando los necesiten, mandarlos allí. Los early adopters en nuestro negocio, sería gente que les haga falta algún producto de nuestra web y lo compren. Algunos criterios usados en la segmentación de mercado son, demográficos, gente joven con renta media, económicos, gente con renta media, profesión, gente que necesite de nuestros productos para trabajar o empresa, grandes empresas que necesiten de nuestros productos para tener a gente trabajando (empresas relacionadas con nuestro ciclo, empresas de desarrollo de aplicaciones, necesitan ordenadores para tener gente trabajando).

A continuación, vamos a realizar un estudio de mercado teniendo en cuenta el lienzo, el objetivo de nuestro negocio sería crear un sitio web donde cualquier persona pueda acceder y comprar algún producto que le haga falta o incluso poder reparar algunos de sus dispositivos tecnológicos. Por nuestra parte, ofreceremos productos de calidad y soluciones rápidas y fiables para sus productos. Algunos problemas que se pueden encontrar los clientes, es que no sepan que producto comprar o tengan dudas sobre algún producto, para ello, tendremos gente que este siempre activa que respondan a los mensajes de dudas o preguntas de los clientes para ayudarles y facilitarles su elección de compra en la tienda. Los clientes obtendrán una manera fácil, eficaz y de calidad de comprar productos tecnológicos o servicios de reparación de dispositivos tecnológicos.