Segmento de Clientes

Nuestro nicho de mercado son los educadores, las familias y las asociaciones que conviven, educan y/o trabajan con niños con necesidades educativas especiales.

En particular, nuestros productos buscan generar valor de forma directa en los profesores y en los niños que tienen necesidades especiales y por ende repercutimos de forma positiva en los padres/tutores.

Aunque se pueda pensar que nuestro nicho de mercado ya es suficientemente cerrado, una segmentación lógica de los usuarios (que no los clientes) es en función de sus necesidades específicas, para adaptarle y optimizarle las soluciones; de este modo los separaríamos en usuarios con necesidades psíquicas, físicas y mixto**.**

Tras nuestras entrevistas de problema con los profesores del Centro de Educación Especial Reina Sofía de Salamanca, terapeutas del centro de Formación Ocupacional de Asprodes Salamanca y la Asociación de Síndrome Down de nuestra ciudad diseñamos un mapa de empatía de nuestro cliente y nos dimos cuenta de que las circunstancias eran muy similares en todas las organizaciones:

- Desconocimiento de las posibilidades de adaptación tecnológica (tanto de software como de usabilidad) para las personas con discapacidad
- Falta de conocimientos informáticos en aplicaciones avanzadas en los profesores y educadores por lo que no demandan una tecnología que desconocen (lo que nos decidió por la programación en Scratch por su fácil manejo)
- Falta de recursos económicos para dotar al centro en tecnología adaptada y personalizada.

Foto de una de nuestras visitas a las aulas para conocer cómo trabajan los profesores