

Segmentos de clientes

Tipos de clientes cansados de que se les rompa el móvil por culpa de las caídas.

Puede haber uno o más grupos de clientes.

Debemos agruparlos en base a sus características comunes, para satisfacer mejor sus necesidades.

- Tipología 1: Personas adultas que trabajen y cuya actividad laboral les requiera tener el móvil en la mano la mayor parte de su día.
- Tipología 2: Deportistas que lleven el móvil consigo hacer deporte también tienen más probabilidad de caer.
- Tipología 3: Gente que tenga niños pequeños mascotas en casa.
- Tipología 4: Adolescentes que salgan de marcha y se les caiga el móvil. Gente despistada.
- Tipología 5: Gente descuidada sin control.

Si estamos diseñando nuestro proyecto de negocio, en este caso el airbag del móvil, por primera vez es normal que no tengamos definitivamente claro cuál será nuestra audiencia. Ciertamente es que hemos detectado un problema en un grupo más o menos grande de personas, pero no deja de ser un problema para el airbag del móvil.

De todas maneras iremos puliendo nuestro modelo de negocio gracias al aprendizaje que obtendremos con las diferentes causas del producto.

A la hora de identificar nuestros posibles clientes debemos estudiar las propuestas similares que ya se encuentran en el mercado, mercados existentes y buscar nuevos nichos.

Antes de empezar hacer el modelo de negocio ya habíamos realizado nuestras ideas sobre el problema y la solución, y por lo tanto ya habíamos detectado el problema para un cierto grupo de personas, con lo que tenemos nuestro punto de partida para la identificación de la segmentación del mercado.