



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Podemos diferenciar dos tipos de perfiles para describir nuestra segmentación de mercado:

1. Personas que se benefician del servicio de cuidados.

Nuestra empresa busca beneficiar a un segmento de mercado de personas dependientes, pero nuestros **clientes potenciales** son los familiares o amigos cercanos a estas personas, ya que son ellas las que van a reclamar nuestro servicio en su interés. De esta forma todas las partes obtienen una ganancia.

Según el INE, Instituto Nacional de Estadística, el 18,2% de españoles superan los 65 años y según la fundación farmaindustria el 40% de personas en España sufren algún tipo de enfermedad crónica que necesita algún tipo de cuidado (ver gráfica 1). Por lo que aproximadamente 20,9 millones de personas necesitarían nuestros servicios, el crecimiento de la empresa es exponencial y escalable, al poder ser llevado al extranjero en un futuro.

Gráfica 1

Recuento de Conoces a alguna persona o familia que tenga este problema

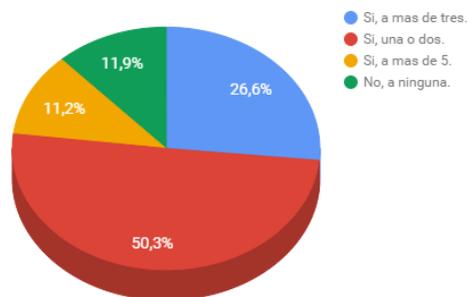


Gráfico que hace recuento del número de familias que tienen este problema. Datos recogidos por nuestra encuesta realizada a 150 personas.

2. Personas que ofrecen el servicio de cuidados.

Otro segmento de mercado cubre aproximadamente personas de edad adulta comprendida entre 20 y 60 años, ya que son las personas que van a buscar un beneficio económico a través de nuestra página web a cambio del cuidado de dichas personas.

Según el INE el número de personas que trabaja parcialmente en España es de 174.800 y a esas podríamos añadir otras que están haciendo estudios sanitarios como enfermería, medicina y módulos de esta rama científica. Actualmente, según este mismo organismo, hay 676.275 personas que están estudiando alguna materia relacionada con la sanidad. Por lo que en España tendríamos una media de clientes que les sería útil el servicio que ofrecemos de 21,75 millones, el 54,52% de españoles.

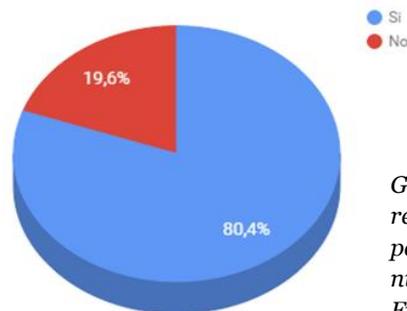


Estas personas deben estar **familiarizadas mínimamente con el uso de páginas web y aplicaciones móviles**, para no tener problemas a la hora de registrarse como usuarios de nuestra plataforma.

Serán los seguidores de los cuidadores (profesionales o no), los que dinamizarán la red social siguiendo a otros cuidadores, recomendando, comentando, puntuando a otros cuidadores....

Gráfica 2

Recuento de ¿En el caso de que esta iniciativa se llevara a cabo, usted la usaría?



Gráfica que hace un recuento del nº de personas que utilizarían nuestra plataforma. Fuente: nuestra encuesta realizada a 150 personas.

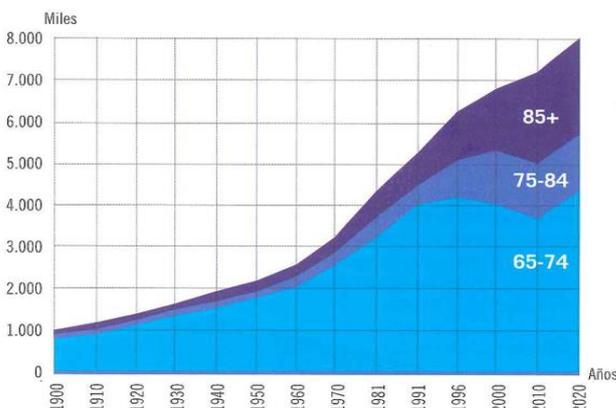
Según nuestras encuestas realizadas a 150 personas, el **80,4% de la población** (ver gráfica 2) estaría dispuesta a comprar nuestro servicio, por lo que 468.2872 personas en Cantabria serían posibles clientes potenciales para nuestra empresa.

Con ambición de expandirnos nacionalmente, a 17.4 millones de como clientes.

Como aparece en la siguiente estadística, este nicho está en pleno crecimiento (ver gráfica 3), estando muy desatendido en nuestra sociedad (ver gráfica 4).

Gráfica 3

Evolución de la población española de edad, 1900-2020 (miles)



Gráfica que avala el dato del crecimiento de personas ancianas en España. Gráfica proporcionada por jubilaciondelmedico.com

Gráfica 4

Histograma de En Una escala del 1-4, Como cree que otros servicios de la sociedad atienden esta necesidad:

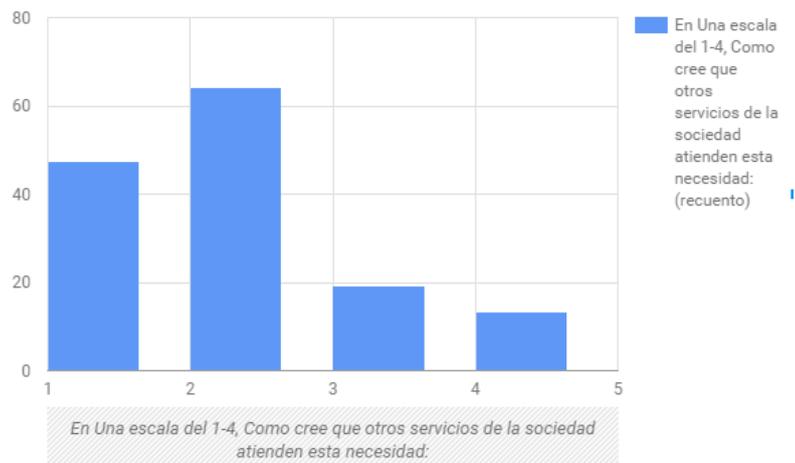


Gráfico que hace recuento del desentendimiento de nuestra sociedad hacia este problema. Datos recogidos por nuestra encuesta realizada a 150 personas.