

Segmentación.

Nuestro proyecto se enfoca principalmente en alumnos que cursen desde primero de educación primaria hasta segundo de bachillerato.

Las características de nuestros clientes potenciales serían alumnos con carencias académicas o bien, por otra parte, pueden ir bien en clase, pero quieren afianzar sus conocimientos, profundizarlos o matizar sus niveles ya adquiridos.

Como ya sabemos, (por el apartado de la propuesta de valor) ofrecemos esas nuevas tecnologías. Esto lo hemos pensado cuando al segmentar el mercado observamos que las personas hacia las que nos dirigimos son jóvenes y esto puede hacerles mucho más amenas las clases.

A pesar de que nuestro cliente potencial es un alumno hemos de pensar que debemos de atraer no solo a ellos sino también a sus padres/tutores legales que son quienes tomaran la decisión final. Por eso orientamos hacia ellos esas ofertas, y ese precio asequible.