

SEGMENTO DE CLIENTES:

Estudio externo: A continuación pasaremos a especificar los diferentes factores que afectan a nuestro plan de marketing, en este caso vamos a hacer un estudio donde situaremos la empresa, que será Miranda de Ebro en Castilla y León.

- Factores socio culturales:

Ya que las enciclopedias y el formato en libros hoy en día se están quedando obsoletos, donde la tecnología está en una época de auge, debido a que la tendencia general en la población es buscar en Internet, dado que resulta ser mejor medio para buscar información que nos pueda ser útil para realizar una consulta fiable.

- Factores tecnológicos:

La empresa desarrolla recursos tecnológicos, por ejemplo contaremos con la aplicación que al final de cada tema pondremos tests para que hagan un repaso final para aclarar mejor los conceptos. Así será un método más fácil para los estudiantes sobre todo.

Estudio interno: Nuestros principales clientes van a ser los profesionales es decir, ésta aplicación va dirigida a los profesionales de la sanidad como a los médicos, patólogos para ser más exactos que son los que han estudiado esa especialidad (citología) más profundizada. Por supuesto también va dirigida a los estudiantes de la rama de sanidad por ejemplo a los de ciclo de anatomía patológica y citodiagnóstico o cualquier estudiante que esté interesado en la citología. Con esta aplicación lo que podemos conseguir es que amplíen su conocimiento.

