



RCASE

Seguridad de hoy,
protección de mañana

Realizado por:

Rodrigo da Silva

Pedro Javier Agudín

Carlos Pinilla

José García

Segmentación del mercado:

Para poder expandirnos en el mercado, previamente analizaremos nuestras posibilidades, con esa finalidad en mente observamos un estudio realizado por Zagg, (http://s3.amazonaws.com/zagg-iMktg/images/pr-media/2014/smartphone-and-tablet-damage-study.pdf?_ga=1.169247586.2140063495.1390904885), en el que encuestaron a un total de 768 personas mayores de 18 años de Estados Unidos. Con él reafirmamos nuestra idea inicial de que la caída de los móviles es la forma más común de dañar el teléfono, pues para el 38% de los encuestados la vez más reciente que se les rompió el móvil fue por una caída, seguida de lejos por un 15% que respondieron con ninguna de las anteriores. Y además el 49% reparan o compran un móvil y la media del coste de reparación 122,24€. Esto conlleva que la muestra del estudio se habría gastado al menos 46.000€ en reparaciones, lo que consideramos que es excesivo y por este motivo nos garantiza un público que buscaría el menor gasto posible evitando que el móvil se rompiera. Más adelante nos centraremos en nuestro tipo de público.

Sexo	Indiferente
Edad	25-45
Nivel socioeconómico	Medio-Medio Alto

El mercado y los posibles clientes a los que queremos llegar es altamente variado y por lo tanto de gran amplitud. Es por esto, que es difícil hallar un modelo específico de nuestros clientes, si no en cambio uno más general. Así pues, nuestros clientes serían unas personas, de género indiferente, adultas o jóvenes, quienes tienen un socioeconómico medio o alto.

Por tanto, el perfil de nuestros posibles clientes está diseñado con el fin de proteger su dispositivo y la protección del mismo ante la compra de otro que resultaría una inversión más económica. Es por esto, que el nivel económico ha de ser algo alto de manera que pueda permitirse la compra de un dispositivo móvil de mayor gama, y por tanto querer asegurarlo con nuestro producto. Así como también es influyente la edad del cliente, ya que se dispone desde las personas con un ingreso económico suficiente, hasta edades en las que la economía no sea un gran problema, más que sus dispositivos no requieran de tanta protección debido a su menor uso en comparación a anteriores edades cuyo uso es más habitual y por tanto existe un mayor riesgo.

Nuestro producto estará disponible a nivel nacional, más centrado concretamente a nivel regional, en la Comunidad de Madrid, de momento. Sin embargo, nuestro objetivo es conseguir potenciar el desarrollo de este lanzando el producto a nivel global en diferentes países extranjeros una vez que la empresa sea desarrollada lo suficiente.