

3. Segmentación de mercado

Nuestro producto va dirigido a un grupo de clientes muy variado con necesidades de tomarse un respiro para disminuir los niveles de ansiedad acumulados a causa del trabajo y el estrés de la vida diaria. Entre ellos podemos distinguir a los jóvenes, los adultos y personas de tercera edad con demencia.

Los jóvenes: actualmente, los jóvenes cada vez tienen más cosas en la cabeza, en el colegio siempre están hasta arriba de exámenes, trabajos, deberes... Todo ello les produce un estrés constante del que a veces les es complicado salir, por ello nos parece importante ofrecerles una vía de escape con la que no van a perder mucho tiempo, escasos minutos con nuestro producto y podrán continuar más tranquilos con sus quehaceres.

Los adultos: Son numerosos los adultos que invierten todo el día trabajando sin descanso o con uno no muy longevo y al llegar a casa siguen teniendo que cuidar de sus respectivas familias además de un sinfín de tareas del hogar. Creemos que les sería muy útil utilizar nuestras gafas para desconectar durante el periodo de tiempo que consideren apropiado para poder retomar los quehaceres con más energía.

Personas de tercera edad con demencia: a menudo, aquellos ancianos que no recuerdan aspectos de su vida, tienden a ponerse más nerviosos y tener problemas de ansiedad. Teniendo esto en cuenta, sería una solución efectiva utilizar el producto para calmarse, evadirse, y centrarse en otros aspectos durante un rato.