

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## ¿Para quién creamos valor?

Creamos valor para los clientes (Familias: padres, madres, abuelos, abuelas, tutores...).

## ¿Cuáles son los segmentos que vamos a tener?

Nuestro segmento que vamos a tener en cuenta son las familias, ya que este producto está destinado para ellas.

## ¿Cuántos clientes podemos llegar a tener?

Dependiendo el tipo de familias (padre, madre-madre, padre-madre...), también dependiendo del número de alumnos que estén inscritos en nuestro colegio.

## ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Las familias.

## ¿Con qué sociedades claves nos vamos a asociar?

Nos vamos a asociar con: colegios, técnicos informáticos...

## ¿Tipos de precios?

Precio fijo, 10 euros por niño. Se cobrará una vez acabado el curso escolar.

