

## 2- Segmentación de mercado

Nuestro servicio irá dirigido a un público comprendido entre los 13 (edad en que los adolescentes empiezan a tener un móvil) y los 70 años debido a que es necesario un dispositivo electrónico para su uso.

No hacemos segmentación por sexos ya que es útil para ambos. La segmentación del mercado se centra en la edad del usuario.

### **Segmentación por edades:**

#### De 13 a 25 años

Enfocaremos la venta a jóvenes universitarios y trabajadores ya que podría venirles bien nuestro servicio para apuntes, carpetas, libros... Además, como suelen ser más descuidados que los adultos con los objetos electrónicos creemos que puede ser más útil para ellos.

#### De 25 a 60 años

La aplicación será muy útil en todos las profesiones, amas de casa, padres, comerciantes...

#### De 60 a 70 años o más

Las personas mayores también pueden beneficiarse de nuestro servicio, ya que con frecuencia su memoria empieza a fallar. Como somos conscientes de las dificultades que pueden encontrar estos haremos la aplicación lo más sencilla posible. Con unas pautas a seguir explicando cómo se utiliza También añadiremos un vídeo explicando lo mismo por si surge alguna duda. Si el vídeo no te resuelve todas habrá un teléfono al que se puede llamar para que te atiendan en casa. Este servicio consiste en que una persona va a tu casa a resolverte las dudas que tengas gratuitamente.

**Por capacidad adquisitiva:**

Somos conscientes de que cada persona tiene una capacidad adquisitiva distinta por eso sabemos que cuanto más capital financiero más posibilidades de venta tenemos porque disponen de objetos más valiosos.