

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

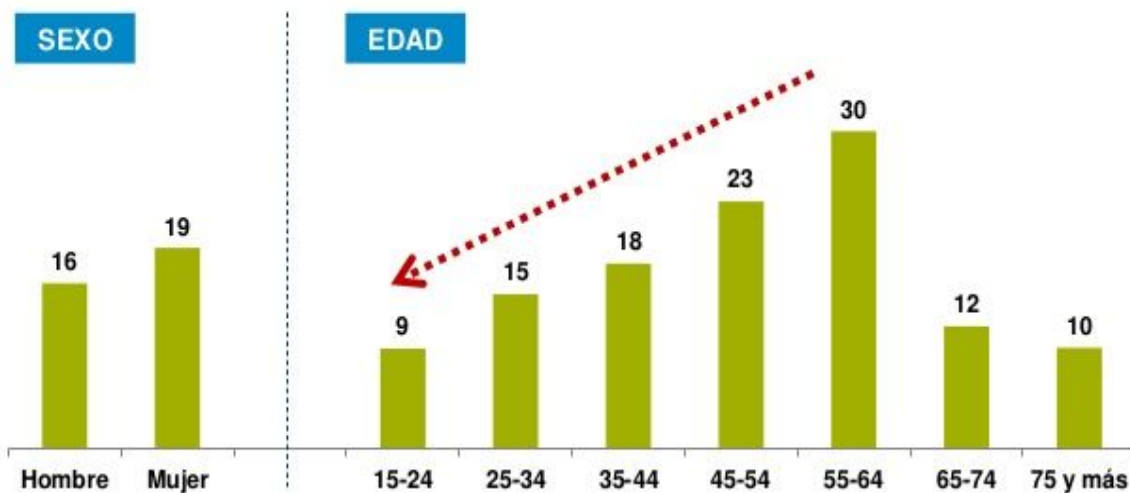
Nuestro producto va dirigido a clientes jóvenes que se preocupan por las consecuencias que puedan tener sus actos. Pero también intentamos fomentar que esta aplicación llegue a las demás generaciones que son igual o más conscientes en cuanto al tema del reciclaje, hemos de concienciar a todo el mundo en este problema que concierne a toda la sociedad.

Buscamos a clientes que utilicen con mucha frecuencia esta aplicación y que les sea útil para su día a día, cambiando así sus hábitos. Ya que nuestra aplicación les permite incorporar nuevos hábitos a su rutina, que a la larga resultarán beneficiosos.

Hay diferentes tipos de clientes, nosotras contamos con los clientes existentes, es decir, clientes fieles, que utilicen nuestra aplicación con mucha frecuencia. Pero también queremos contar con clientes inexistentes, aquellos que aún no están convencidos de la gravedad del problema; eso es lo que nosotros queremos cambiar y mejorar. Según podemos observar en el siguiente gráfico que nos muestra un estudio sobre la tasa de porcentaje del reciclaje según sexo y edad, respectivamente.

Como se observa en la gráfica, el porcentaje de personas que reciclan de entre 15 y 24 años comprende un 9%.

Este histograma de frecuencias confirma que nuestro sistema de negocio es óptimo en relación a los hábitos de la sociedad.



En conclusión, nos dirigimos a la población que ya participa activamente en el ámbito del reciclaje, pero la finalidad principal es conseguir que muchas más personas incorporen el reciclaje y el estilo de vida sostenible en su día a día.

