

Segmentación del mercado

Una vez clara la idea de negocio y nuestra proposición de valor, definiremos los clientes a los que nos vamos a dirigir. Lo que hemos hecho para escoger los clientes es relacionarlos por la edad. Hemos decidido que nuestro producto este dirigido a las personas de entre 14 y 70 años.

Nuestra idea principal era dirigirnos a clientes que usen el ordenador diariamente y facilitarles el trabajo en caso de que hubiera algún problema con el. Hemos pensado tanto en empresas como en las personas que lo utilicen en casa, para que en el caso de que se produzca algún tipo de error en su ordenador no tengan que llamar a ningún técnico para poder solucionarlo, es decir, les ofrecemos la manera de poder solucionarlo ellos mismos de una manera mas rápida y sencilla.

