

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- ¿A qué tipo de cliente se dirige nuestra empresa?

Nos dirigimos principalmente a estudiantes. Desde cursos no muy avanzados, (infantil) hasta la meta final colegial (bachillerato). Calculamos que nuestro cliente ronda entre los 3 y 19 años. Obviamente, nuestra aplicación se adapta dependiendo el nivel académico del estudiante.

- ¿A cuántas personas está dirigida nuestra empresa?

Según los últimos datos recogidos nuestra empresa se dirigía a un público de 4,8 millones de personas, teniendo en cuenta que todos los menores de edad en España acuden a la escuela diariamente. Gracias a las nuevas tecnologías, nuestra empresa podría ser vista por muchísimas personas.

- ¿A qué segmento de mercado nos enfrentamos ?

Nos enfrentamos a un mercado de masas, puesto que es una clientela muy general, pero reducida dependiendo de la edad. Aún descartando a las personas mayores de 19 años, nuestro consumidor sería muy grande. Sin embargo, dada la baja tasa de natalidad en España y el resto de Europa, podría causarnos un inconveniente a lo largo de varios años.

- ¿Es realmente un menor de edad nuestro cliente principales ?

En términos teóricos, si; pero, aplicando la práctica, los menores de 8 años dependen más de los padres. Hemos tenido en cuenta que, a la hora de la publicidad de la empresa, tendremos también que convencer a un gran número de padres y madres. Es decir, a la hora de promocionarse, también hemos tenido en cuenta la visión crítica de los padres.

- ¿Existe la posibilidad de también impartir enseñanzas universitarias ?

Todo a su debido tiempo, por el momento nos hemos querido centrar en el nivel escolar ya que es un contenido mucho más reducido y todavía somos una empresa en progreso. Hemos de decir, que obviamente, también lo hemos tenido en cuenta. El hecho de poder ayudar a jóvenes con sus estudios universitarios sería espléndido, pero para ello necesitaríamos una base de datos mucho más amplia y un nivel de profesionales mucho mayor.

