



## Segmentación de mercado:

Nuestro público es muy amplio (mercado masivo) puesto que comprende desde aficionados a la lectura hasta al cine, pasando por la música, los videojuegos, los documentales, cine, viajes etc (estos campos se irán ampliando a medida que la aplicación crezca).... Sin embargo, nos dirigimos a un público con ciertas competencias tecnológicas, ya que nuestro enfoque es sobre todo al mundo digital. Por tanto, nuestro público objetivo es uno joven y principalmente, entre 15 y 30 años, las edades con los mayores índices de consumo de cultura vía Internet en la actualidad.

Este público se verá atraído por nuestra app debido a que mejoramos o creamos un servicio ya proporcionado (aunque de manera ineficaz) en distintas plataformas muy famosas, en las cuales este público joven es un asiduo consumidor. Debido a su edad (asociada a una curiosidad y necesidad por descubrir nuevos servicios y actividades), este público está más dispuesto a consumir productos gratuitos e innovadores como el nuestro, lo que nos da un futuro prometedor en concepto de usuarios.

Esta gente "joven" de entre 15 y 30 años de edad usan, por ejemplo y siguiendo estadísticas, Netflix y Spotify (en su mayoría). Pero estas apps no siempre aprovechan todo su potencial, ya que no son capaces de ofrecer adecuadamente sus productos. Hablamos de su sistema de recomendaciones, siendo este muy repetitivo y poco efectivo, provocando que la mayoría de sus clientes no encuentren de forma sencilla el producto que más le convenga así como pierden interés por el servicio al ver sus necesidades sin cubrir. Aquí entramos nosotros y nuestro proyecto, mejorando este sistema, fomentando su uso y ampliándolo, aportando también beneficios a la propia página o aplicación con nuestro proyecto.

