

Segmentación de mercado

Nuestro proyecto va a ir dirigido a un grupo homogéneo, es decir, a aquellos que tienen las mismas necesidades: ahorrar tiempo y dinero, socializar, poder llevar a sus hijos al colegio...etc.

Este grupo se trata de familias que tienen como objetivo principal el buscar una vía de traslado para que sus hijos puedan llegar al colegio.

A la hora de buscar clientes nos centraremos en dos principales:

- **Los conductores**, es decir, aquellos padres que ofrezcan su vehículo para poder llevarlos y a su vez, en su mayoría, se ofrezcan también de conductores.
- **Los pasajeros**, son los propios hijos de los padres, que entrarán en contacto con ellos.

En el momento en el que los clientes se empiecen a inscribir en la aplicación, tendrán que rellenar una serie de características para poder realizar los “grupos de familia” para subir al colegio a cuerdo con su edad y otras cualidades como:

- **Cualidades demográficas:** edad, lugar de vivienda etc.
- **Cualidades psicográficas:** actitudes, estilo de vida, personalidad, posible relación entre ellos, etc.
- **Cualidades de comportamiento:** aficiones, hobbies, rutinas, etc.