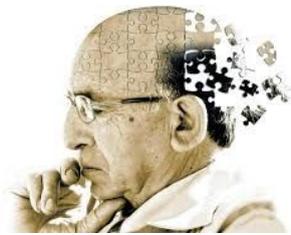




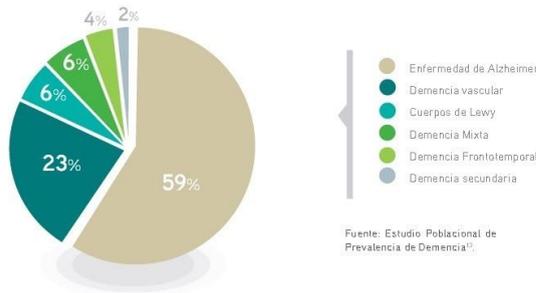
SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los clientes son el corazón de cualquier negocio económico. Nuestros clientes potenciales se dividen en dos grupos. El primer grupo formado por los compradores que sufren de alguna enfermedad relacionada con la pérdida de memoria. El segundo grupo lo componen todos los compradores que deseen una agenda electrónica portátil.

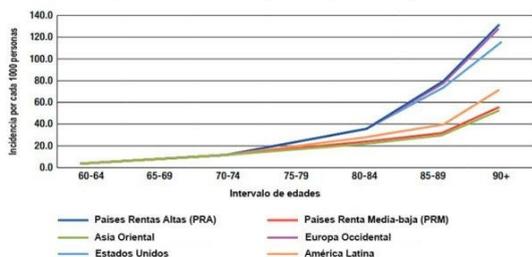
Al especificar por enfermedades de pérdida de memoria, hacemos referencia a *alzheimer*, *demencia*, *parálisis supranuclear progresiva* etc. Nuestro producto puede ayudarles a sobrellevar estas enfermedades, facilitando la vida lo máximo posible. Estamos ante un mercado muy concreto o un mercado de nicho, solo en España hay alrededor de 1.200.000 casos de demencia o alguna variedad del mismo. Entre un 5% y un 6% de los mayores de 75 años son diagnosticados con alguna enfermedad relacionada con la pérdida de memoria, y más de un 36% mayores de 85 años. En Europa la cifra asciende a 9,7 millones de personas. Estos son nuestros clientes potenciales, hay una gran cifra de posibles compradores.



Distribución de demencias en una muestra poblacional



Cálculo anual de la demencia según la edad por cada 1000 personas





El segundo grupo está formado por todos aquellos posibles clientes que necesiten un reloj inteligente que aparte de sus funciones habituales, también disponga de una gran capacidad para recordar y almacenar información de los eventos del comprador. Es un mercado masivo, pues hay una gran cantidad de personas con una renta suficiente para poder permitírselo.



designed by freepik