

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra idea como empresa es la de tratar de mejorar la calidad de vida vía de aquellos necesitados que no se valen por sus propios medios. Nuestros clientes más importantes son los mayores y gente con discapacidad motora. Las necesidades son tareas de la casa, bajar a hacer la compra etc. vamos hacia un nicho concreto, nos enfocamos hacia un nicho concreto, si hay gente interrelacionados con gente con discapacidad gente discapacidad y mayores, si afecta porque los mayores los mayores con problemas pueden pasarlo peor.

El macroentorno afecta a nuestra empresa por ejemplo la demografía (envejecimiento de la población) o la economía (la crisis económica que se avecina fruto del Covid-19 no permitirán a muchos necesitados poder hacer frente a los pagos por nuestros servicios). Por otro lado el microentorno se ve afectado por la situación de crisis y darán las provera antes a la gente de los hospitales, y los clientes al igual que en el macroentorno su poder adquisitivo y su número debida a que son población de riesgo en esta crisis sanitaria actual.

Nuestros competidores son todas las empresas que proveen todos los servicios como nosotros, así como ayuntamientos que destinan parte de sus recursos a auxiliar a los necesitados mediante programas de protección a necesitados. indirectamente los hospitales o cualquier centro de salud puede ser nuestros competidores indirectos.