



## SEGMENTOS DE MERCADO

En cuanto a los segmentos de mercado (grupo de consumidores que tienen características homogéneas y comunes para satisfacer una necesidad):

En nuestra empresa, *Home Cares*, queremos ofrecer la máxima atención a las personas de la tercera edad, y la tranquilidad a aquellas personas que las rodean. Por ello, nos centramos en la atención personalizada con las necesidades que cada cliente exige. También, será una empresa adaptada a cualquier persona con la mínima discapacidad como para reclamar ayuda (minusvalías físicas y psíquicas).

En este proyecto dividiremos los segmentos de mercado atendiendo a distintos **criterios de segmentación:**

En el **ámbito geográfico** nuestra empresa será a nivel nacional, haciendo llegar a nuestros clientes las diferentes ofertas, tanto en página web como en tienda física (situada en Valladolid y con ascendencia a más ciudades).

En nuestra tienda física contaremos con los mejores profesionales en el sector y en la página web mostraremos una atención personalizada a cada uno de nuestros clientes intentando satisfacer todas las necesidades de la mejor forma posible.

**Demográficamente**, nos centraremos en las personas de la tercera edad, sin olvidarnos de otras personas que no pertenecen a esta rama demográfica, pero necesitan ayuda en el día a día. Además de grandes y pequeñas empresas, como son las residencias y los centros de día. Por ello, hablamos de la *silver economy*:

Según datos de la Comisión Europea, la silver economy supondrá en 2025 casi el 38% de los empleos europeos en sectores como la salud, el ocio, la vivienda, el urbanismo, la educación, la tecnología, las finanzas y los seguros.

entre 2015 y 2030 se prevé que el número de personas en el mundo, de 60 años o más, crezca en un 56%, de 901 millones a 1.400 millones y, para 2050, que alcance los 2.000 mil millones de personas. Además, debemos tener en cuenta que *«hemos pasado de querer vivir el mayor tiempo posible, a vivir el mayor tiempo posible con buena salud y los jóvenes mayores piden vivir el mayor tiempo posible para continuar con sus actividades»*,

En cuanto a la **renta económica disponible**, no olvidamos la situación económica actual, por lo que daremos todo tipo de ayuda personalizada a un público con una renta media-alta, ajustándonos a diferentes situaciones.

**Pictográficamente**, que es la división del mercado enfocándolo a las diferentes personalidades, nuestra oferta llegará a aquellas personas que necesiten y soliciten una ayuda personalizada.

Además, nuestra empresa intentará mostrar la máxima confianza y fidelidad posible, atendiendo cualquier duda o reclamación.

En *Home Cares* buscamos un perfil de cliente que confíe en nuestras mejores tecnologías, así como en los resultados.