

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los segmentos de clientes son una parte importante de la puesta en marcha de nuestro negocio, ya que determinan a quién nos dirigiremos en términos de marketing y distribución de productos. Por lo tanto, tenemos algunas ideas que son grupos objetivo apropiados.

Una de las ideas es dirigirse a las personas que tienen familiares mayores. Se trata de un grupo objetivo muy importante, ya que casi todas las personas tienen familiares de edad avanzada. No se trata de que todos los ancianos necesiten nuestro producto, pero sí de ayudar a calmar los nervios de las personas que no pueden vigilar a sus familiares las 24 horas del día. También hemos optado por dirigirnos a las personas vinculadas a los familiares de los ancianos en lugar de a ellos mismos, ya que es dudoso que estén pendientes del mercado en busca de nuevos dispositivos tecnológicos que puedan ayudarles de alguna manera. La mayoría de los ancianos no están debidamente educados ni integrados en el mundo digital y tecnológico, por lo que es más apropiado dirigirse a la generación más joven, que puede comprar nuestro producto para sus familiares ancianos y enseñarles a utilizarlo. Es un producto muy bueno para ellos, ya que es más probable que necesiten asistencia rápida en caso de una emergencia que ocurra en su propia casa. Si viven en una residencia de ancianos, es posible que ya tengan instalados sistemas de este tipo en sus viviendas, como botones en las paredes o cordones de emergencia en el baño.

Nuestra segunda idea es similar a la primera, es para las personas que tienen familiares con algún tipo de discapacidad física o quizás una enfermedad que amenace su salud. Este tipo de productos, como el nuestro, controlarán su ritmo cardíaco y su presión arterial, lo que resulta útil para cualquier persona con enfermedades de la sangre, como la diabetes. Si una persona tiene una discapacidad que le inutiliza las piernas, puede utilizar nuestro producto en caso de que se caiga y no pueda levantarse por sí misma. Sin embargo, como hay personas con estas discapacidades en la generación más joven, también nos interesa dirigirnos a ellos, ya que nos gustaría ofrecerles un producto que les aporte seguridad y asistencia con una acción rápida.

Nuestra última idea es dirigirnos a las personas que trabajan de noche o que, por una u otra razón, se encuentran deambulando por las calles al anochecer. Se trata sobre todo de la generación más joven, desde los 18 años hasta la jubilación, ya que es más probable que realicen trabajos o actividades que requieran estar fuera durante la noche. Actividades como éstas incluyen, enfermeras, trabajadores de comida rápida, estudiantes universitarios, conductores de ambulancias y más. Como la generación más joven está más familiarizada con las redes sociales, sería muy conveniente comercializar nuestros productos a través de estos canales digitales/online.