

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra empresa se especializa en hacer pastilleros automatizados. Es decir, nuestro producto ya va dirigido a un público objetivo, qué son las personas con algún tipo de enfermedad el cual dependa de medicamento diario.

Cuando pensamos en los clientes que podemos tener, consideramos los siguientes:

- El primer producto está enfocado a personas de la tercera edad, ya que son personas que comúnmente tienen diversas medicaciones, las cuales se tienen que tomar a una hora en específico. Eso no quita que cualquier persona pueda adquirir el producto. Aunque no son el único público al que optamos, al igual que hoy en día la sociedad está más abierta a la tecnología domótica, los enfermos de mediana edad, los cuales están más familiarizados con las nuevas tecnologías, estarán interesados en nuestro producto.
- Por otra parte, hemos pensado en otro mercado, que realmente se beneficiaría de esta utilidad. Las residencias de ancianos. Representan uno de los puntos claves para afianzar nuestro segmento de mercado y poder asegurar a la vez nuestro crecimiento. Vemos en las residencias la necesidad de tener una organización impecable, con el fin de suministrar un racionamiento de pastillas a cada anciano. Para este tipo de centros tenemos otro producto más específico que la principal diferencia con el producto estándar es la capacidad de suministrar diferentes pastillas y la capacidad de cada pastilla individualmente, esto lo hace perfecto para este tipo de centros ya que cuentan con mucha gente a la que atender por lo cual muchas dosis diferentes. Todos ellos orientados a ofrecer la mejor solución para este tipo de cliente.