

## Segmentación de mercado:

Nuestros clientes consisten en todo aquel que disponga de un dispositivo electrónico compatible con nuestro producto, es decir, según nuestra segmentación, nos caracterizamos por llevar un **mercado de nichos**.

El modelo de público que se busca a través de nuestro producto es el de **edad media-joven o familiarizado con el mundo de la electrónica** ya que deben disponer de un aparato electrónico y saber controlarlo con destreza. Además de que personas mayores no tan habituadas a usar móviles modernos no podrán utilizarlo ya que de momento no tenemos disponible el producto para la compatibilidad con modelos tan viejos.

A eso se le suma aquellas **personas que por trabajo o situación requieran de este producto**. Como hemos mencionado anteriormente en la *proposición de valor*, nuestra invención podría venir bien a personas que pasen la vida en África u otros lugares similares con difícil acceso a corriente eléctrica y necesiten de una manera de alargar la vida útil de la batería de su aparato electrónico, como podría ser un portátil para escribir los posibles estudios que se estén realizando en diferentes zonas del mundo, o una emergencia en la que se necesite el móvil.

Un cliente que será muy importante para nosotros en el futuro serán **empresas especializadas en la producción de móviles**. Si nuestra proposición de valor sale exitosa, es muy probable que esas empresas se interesen por las fundas, comprándolas e introduciéndolas en sus propios móviles. De esta manera conseguimos también hacer más ganancias y dar a conocer de mejor manera al mundo nuestro producto, por lo que funciona como publicidad a nuestro favor.

Nuestros clientes por lo tanto se caracterizan por lo siguiente:

- Son personas que **usan dispositivos electrónicos** por largos periodos de tiempo.
- Valoran como apartado crucial la **autonomía de la batería** del dispositivo.
- Son personas que poseen dispositivos electrónicos pero pasan **mucho tiempo expuestos al sol y no tienen un enchufe al alcance** (Podría ser el caso de alguien que viva en lugares remotos).

En el caso de empresas, estas deben ser:

- **Productoras de dispositivos móviles o portátiles.**
- Tienen que estar **dispuestas a incluir por sus propios medios la placa solar dentro de sus dispositivos**, en el caso de estar vendiendo la célula fotovoltaica situada detrás de la pantalla.