

Segmentación de mercado

¿Para quién estamos creando valor?

Nuestra empresa crea valor para 2 segmentos de clientes:

- Para los habitantes de las zonas vaciadas generamos valor, ya que les permitimos que estas zonas no queden despobladas y, además, les permitimos ofertar empleo para las personas que lleguen a vivir en la zona, permitiendo así poder conseguir beneficios a los empleadores. También mejoramos la calidad de vida de estas personas, ya que podrán acceder más fácil a determinados servicios con el aumento de población.
- Para las personas que buscan ir a esas zonas a vivir, trabajar y alcanzar una independencia económica.

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Para nuestra aplicación cada parte tiene su importancia.

Nuestra aplicación está diseñada para la gente de la ciudad, ya que son nuestros clientes principales y, por tanto, los usuarios de ésta, por eso, la aplicación estará enfocada en ellos. No podemos tampoco olvidar a la gente de las zonas despobladas, las cuales tienen también su importancia, ya que sin puestos de trabajo y sin casas para ofertar no podemos ofrecer nada en nuestra aplicación.

Identificación de grupos de interés

Teniendo en cuenta la segmentación de mercado que planteamos para nuestro servicio, podemos identificar dos grupos principales que son:

- Personas que tienen terrenos, ya sean en forma de casa o de negocios/tierras que poder explotar.
- Usuarios que están interesados en explotar esos terrenos.

Y tenemos un tercer grupo de interés que son los ayuntamientos de los pueblos de estas zonas y las empresas que tengan negocios cerca a las que les venga bien captar nuevos trabajadores.

¿Cuáles son los distintos segmentos?

En nuestra aplicación habría 2 segmentos diferenciados:

- El 1º segmento es la gente de las zonas despobladas, la cual, en su mayoría, es gente de avanzada edad
- El 2º segmento es la gente joven que busca una independencia económica y estabilidad fuera de la ciudad, este segmento no cree que su futuro se encuentre en ella.

¿Qué segmentos pueden ser los más rentables?

Si hablamos de beneficio económico, los más rentables son los de la ciudad, porque son los que van a repoblar las zonas, siendo los que más usen la aplicación, generándonos beneficio con los anuncios de la misma.

Nuestro principal objetivo es recibir la ayuda económica de una beca proporcionada por la Junta de Castilla y León u otra entidad pública similar.

¿Qué expectativas tienen los clientes?

La gente de las zonas vaciadas tiene la expectativa de sacar beneficio con la venta o explotación de sus negocios o terrenos, impulsando su economía y la economía de la zona.

Los usuarios que buscan nueva vida tienen la expectativa de encontrar sus intereses de una forma sencilla. Expectativas de una vida futura