

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nosotros nos dirigimos a los hijos o familiares pensando en los mayores . El producto principalmente inventado para ayudar a la gente mayor o que no se puede permitir tener a un cuidador y que en su día a día no están al cien por cien seguros en casa. Ya sea por falta de equilibrio, mareos... En estos casos lo que quiere el hijo es lo mejor para sus padres o para los de su entorno.

Teniendo en cuenta la función de este producto sus clientes suelen ser personas mayores que necesitan sentirse seguros dentro y fuera de sus casas, pero también de personas con cualquier tipo de discapacidad, aunque normalmente quienes lo contratan son sus personas mas cercanas.



¿Lo comprarías?

16 respuestas

