



# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## ¿Quién es tu cliente?

Nuestros clientes son todas las personas que necesitan comodidad extra en su hogar, y que la encontrarán al adquirir nuestro producto.

## ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Son clientes que necesitan aumentar su calidad de vida mientras están en sus casas, que a veces estar en casa sin que nos dé el aire puede generar malestar en nosotros. Mientras la temperatura, nivel de oxígeno y luminosidad estén en un estado óptimo, nuestra casa podría ser el espacio perfecto de trabajo. También ofrecemos producto a clientes que están tan ocupados que no pueden dedicar su tiempo y que una casa autónoma le ayudará a su bienestar sin perturbar su concentración. E inclusive pueden ser equiparables en zonas como los hospitales y residencias para los pacientes. Este producto está más enfocado para esas residencias o hospitales con gente mayor o con falta de movilidad que no tenga esa energía o posibilidad de moverse para cerrar y abrir la ventana o cerrar o abrir la persiana. Los ancianos son muy importantes en la sociedad, han visto más mundo que cualquier joven y aportan muchos valores y sabiduría a la sociedad. Por ello es muy importante crear este tipo de productos para facilitar la vida a los más sabios de nuestra sociedad.





### **Tipos de mercado:**

Basándonos en nuestro cliente hemos decidido que nuestro mercado se basará en el mercado segmentado. Nos concentramos en este ya que nos centramos en unos clientes con discapacidades y problemas físicos y/o mentales