

# SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En un primer lugar hemos decidido separar a nuestros clientes en dos grupos con distintos perfiles: usuarios y invitados

Perfil del usuario:

Realizando un análisis de segmentación del mercado hemos detectado como principales

clientes a los estudiantes universitarios, a los desempleados, a familias con rentas bajas,

y a empresas emprendedoras que quieran ahorrar en gastos.

En primer lugar, hemos localizado a los estudiantes universitarios como usuarios debido a que pagan unas cuotas por la página web, esto hace que tengan más visibilidad ante la página web

También creemos que las familias con rentas bajas serían uno de nuestros principales

consumidores, ya que al igual que los desempleados nos parece que van a formar parte

de una mayoría de los usuarios, puesto que tienen una gran cantidad de desembolsos y

deben economizar en los máximos gastos posibles

Otros posibles usuarios a tener en cuenta son las empresas vegetarianas ya que posiblemente quieran ahorrar en gastos y ser más competitiva. Otra razón para detectar a estas empresas como favorables clientes, es que al ser nuevas en el mercado lo más probable es que quieran

simplificar sus trámites lo máximo posible y ahorrarse las molestias de localizar una empresa de transportes fiable y eficaz para enviar aquellos huertos o vegetales con rapidez y eficiencia.

**DISEÑO DE LAS CARAS PRINCIPALES DE LA WEB (Ordenador y Teléfono )**



