

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro mercado está diversificado en distintos tipos de clientes ya que nuestro público objetivo es muy amplio. Por ello, lo hemos dividido en 3 principales grupos.

Por un lado, la gente joven que quizás se acaba de independizar y necesita ayuda a la hora de realizar sus compras para no gastar demasiado dinero. Por otro lado, las familias formadas por más de dos miembros, que compran en grandes cantidades y buscan ofertas. Por último, nos dirigimos también a las personas de la tercera edad ya que aunque somos una app, la vamos a hacer lo más sencilla e intuitiva posible y además muchos de ellos se manejan muy bien con las nuevas tecnologías. Pensamos que también pueden ser nuestro público objetivo ya que muchos de ellos van a comprar casi todos los días, compran en pequeñas cantidades y prefieren ir al supermercado cuando haya menos gente. Con nuestra app podrán asegurarse de que en el supermercado hay unidades disponibles de los productos que buscan y en qué pasillo se localizan.

Respecto a la **gente joven**, nos dirigimos a un público de entre 18 y 35 años, de un nivel socioeconómico medio bajo, localizados en la provincia de Valencia ya que para empezar solamente trabajaremos con los supermercados de esta ciudad. La principal ocupación de estas personas son oficios como mozos de un almacén, camareros, dependientes de una tienda... y con unos ingresos de 1.000€ a 1.500€. Sus principales hábitos son trabajar, hacer deporte y salir con sus amigos. Las metas de estas personas son ascender en su puesto de trabajo y tener su propia casa. Muchos también están implicados en movimientos que buscan mejorar la sociedad y cuidar el medioambiente. Por eso, creemos que nuestra aplicación les resultará muy útil para realizar compras con una buena relación calidad-precio, ahorrar tiempo en la compra y contribuir en una causa social, la lucha contra el desperdicio de alimentos.



Las **familias** a las que nos dirigimos tienen entre 1 y 3 hijos, con un nivel socioeconómico medio bajo, que viven en Valencia aunque muchos de ellos tienen también una segunda casa en la provincia. Suelen dedicarse a trabajos desde funcionarios públicos a puestos en empresas privadas. Sus ingresos suelen estar alrededor de los 2000€ al mes. Sus principales hábitos son estar en familia, ir al gimnasio y planear las vacaciones de verano. Se caracterizan por tener metas como conseguir estabilidad laboral y ahorrar. Nuestra app les resulta beneficiosa ya que les permite a las familias encontrar las mejores ofertas y ahorrar en cada compra.

Finalmente, nos dirigimos a las personas de la **tercera edad**, especialmente a aquellos que ya están jubilados, viven en zonas céntricas de Valencia y tienen una pequeña pensión que ronda los 800€. Sus principales hábitos son cuidar de sus nietos, salir a pasear y reunirse con sus amigos. Nuestra app les ayudará a poder ahorrar en sus compras y a encontrar los productos que les gustan.

A continuación se muestran dos ejemplos de buyer persona a los que nuestra empresa quiere llegar:

Marisol García



EDAD

42

SEXO

Mujer

OCUPACIÓN O PUESTO DE T.

Dependiente

ESTADO CIVIL

Casada

DIRECCIÓN

c/ Finlandia - Valencia

NSE

Medio-Alto

NIVEL EDUCATIVO

Grado superior de administración

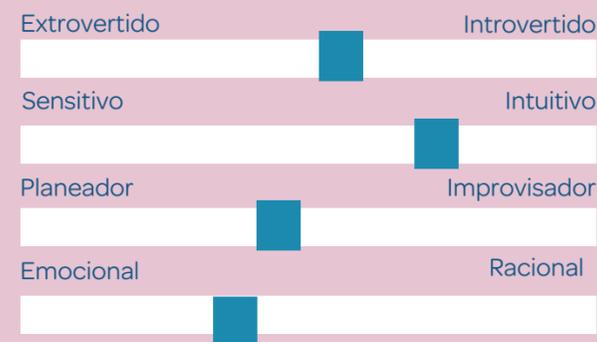
TIPO DE CARÁCTER

Familiar, empática e inquieta.

BIOGRAFÍA

Marisol es madre de tres hijos. Trabaja de dependienta a media jornada en una zapatería cerca de su casa y su marido trabaja de camionero. No tienen muchos ingresos ni suficiente tiempo para comprar.

PERSONALIDAD



METAS U OBJETIVOS

Sus principales metas son abrir su propia tienda de zapatos en Valencia y viajar a distintos lugares del mundo con su marido. También le gustaría comprar una casa en algún pueblo de la Comunidad Valenciana.

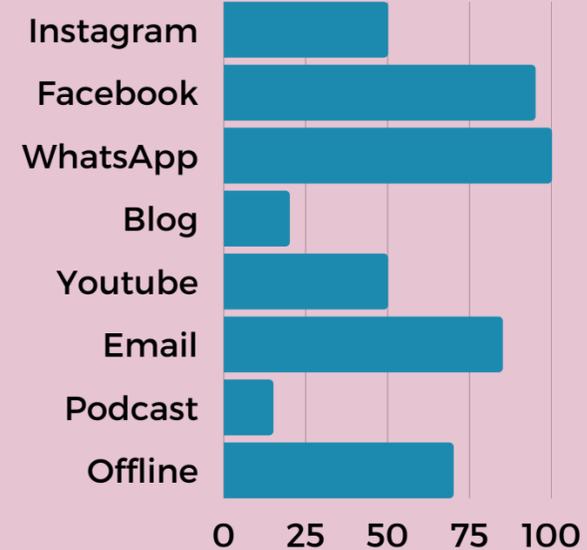
PUNTOS DE DOLOR

Le gustaría tener más tiempo para encontrar buenas ofertas y averiguar si los productos que desea comprar están disponibles en ese momento en el supermercado.

¿CÓMO NOS ENCUENTRA?

Nos encontró a través de un anuncio que vió en Facebook. Gracias a este anuncio visitó nuestra web y se descargó nuestra app.

CANALES PREFERIDOS



¿QUÉ LE MOTIVA A COMPRAR.

Como muchas veces no quedan en el supermercado los productos que buscan, nuestra app le ahorra tiempo y le muestra donde están los productos y ofertas que busca.

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NOSOTROS?

Nos ve como una app que facilita el proceso de la compra a sus usuarios y como una empresa que colabora con la sociedad al evitar el desperdicio de alimentos.

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NUESTRA COMPETENCIA?

Como nuestra competencia son los comparadores de precios y las apps de los supermercados, considera que ofrecen un solo servicio. Por lo que nos prefiere a nosotros.

¿CÓMO LE PODEMOS AYUDAR?

Informándole sobre todo lo que necesita saber en una sola app. Le ayudaremos a conocer las ofertas de los supermercados en los que compra y si hay disponibilidad en ese momento..

¿QUÉ CONTENIDO PREFIERE CONSUMIR?

Cada semana antes de hacer la lista de la compra mira las ofertas que hay en el supermercado cerca de su casa y antes de ir a comprar consulta la cantidad de personas que hay y el tiempo de espera aproximado.

Martin Gutiérrez Aznar



EDAD

67

SEXO

Hombre

OCUPACIÓN O PUESTO DE T.

Jubilado

ESTADO CIVIL

Viudo

DIRECCIÓN

C/Dóctor Marañón N°8.

NSE

Medio-bajo

NIVEL EDUCATIVO

Sin estudios

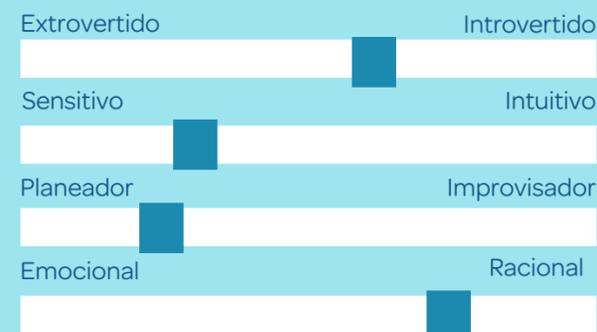
TIPO DE CARÁCTER

Tranquilo

BIOGRAFÍA

Hombre que nació en una familia humilde sin muchos recursos por lo cual tuvo que empezar a trabajar a una temprana edad. En su día a día le gusta pasear por el parque.

PERSONALIDAD



METAS U OBJETIVOS

Pasar el mayor tiempo posible con sus nietos y familiares.

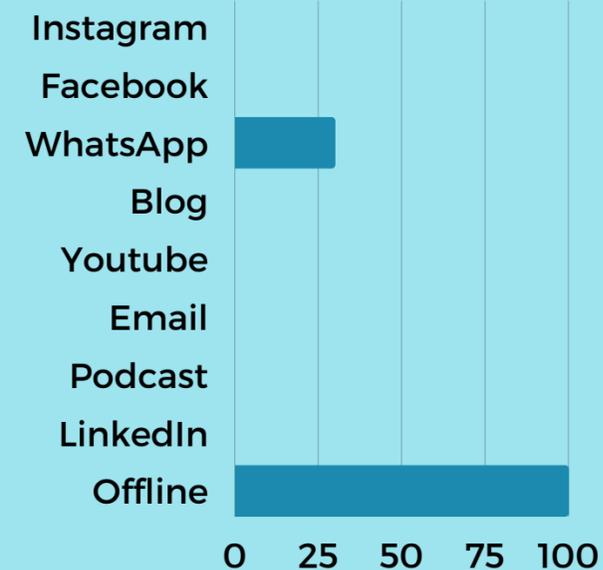
PUNTOS DE DOLOR

Al ser una persona jubilada solo tiene su pensión como ingresos, por eso nuestra aplicación le hará ahorrar lo máximo posible en su compra.

¿CÓMO NOS ENCUENTRA?

A través de sus hijos que se la recomiendan.

CANALES PREFERIDOS



¿QUÉ LE MOTIVA A COMPRAR?

El simple hecho de ahorrar dinero y encontrar los mejores productos.

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NOSOTROS?

Opina que somos una empresa concienciada con el desperdicio masivo de comida que generan los supermercados.

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NUESTRA COMPETENCIA?

Prefiere elegirnos a nosotros ya que los comparadores de precios ofrecen un servicio más reducido y con nuestra empresa tiene la posibilidad de elegir entre más opciones.

¿CÓMO LE PODEMOS AYUDAR?

En el ahorro de tiempo y dinero.

¿QUÉ CONTENIDO PREFIERE CONSUMIR.

Ofertas de productos que van a caducar en poco tiempo y en los horarios donde no hay demasiada gente en el supermercado.