

SEGMENTACION DE MERCADO

Los clientes son la base de nuestro modelo de negocio y en nuestro caso nos dirigimos a un nicho muy concreto de clientes que son los ancianos, personas discapacitadas y personas que puedan necesitar nuestro producto.

- **¿Para quién estamos creando valor?**

Personas de la tercera edad, discapacitados y cualquier persona que necesite un producto de apoyo, para su mejora y bienestar del día a día.

- **¿Cuáles son sus necesidades o preocupaciones?**

Lo que más valoran es sentirse independientes y válidos a la hora de realizar las actividades básicas de la vida diaria.

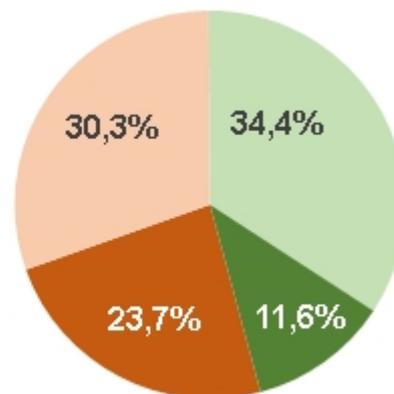
SEGMENTACIÓN OBJETIVOS

- **Demografía**

- **Género:** masculino y femenino.
- **Edad:** personas a partir de 60 años y más.

Hogares unipersonales

- Mujeres de menos de 65 años
- Mujeres de 65 o más años
- Hombres de menos de 65 años
- Hombres de 65 o más años



- **Socioeconómico**

Nuestros clientes deberán contar con un nivel de ingreso suficientemente alto para adquirir nuestro bastón.

- **GEOGRAFÍA**

España es muy amplia, cuenta con **47.435.597** habitantes, existen 225 municipios entre ellos 9,3 millones son personas de la tercera edad.

España cuenta con una gran cantidad de personas mayores, y nuestra labor como sociedad es ofrecer productos destinados a mejorarles su calidad de vida y a sentirse independientes.

SEGMENTACIÓN SUBJETIVOS

- **Tipos de personalidad**

Los adultos mayores suelen tener ciertos patrones de personalidad muy comunes, estamos hablando de un colectivo con mismos ritmos de vida. Las personas de la tercera edad tienen caracteres más relajados, su experiencia y vivencias le permiten ver la realidad con más percepción.