

2. SEGMENTO DE CLIENTES

“The Butler” no tiene un grupo en específico de edades, ingresos, estatus social, etc ya que puede ser usada por cualquier persona de cualquier condición social.

Aun así, es necesario fijarse en la segmentación del mercado ya que no tendrá el mismo tipo de recados una persona anciana que un adolescente, a su vez también es necesario enfocar sobre todo en el segmento de personas de mayor edad la posibilidad de que esta aplicación no sea tan usada ya que en este grupo de población no está tan extendido el uso de dispositivos inteligentes. Por tanto, de cara a este grupo de población y al ser más complicado para ellos entender las nuevas tecnologías sería tal vez conveniente realizar la aplicación con una interfaz fácil para su uso.

Otro punto en el que se podría hacer hincapié es en la segmentación que se presenta entre grupos de personas con diferentes ingresos económicos y su posibilidad de poder realizar o recibir recados ya que alguien con unos ingresos bajos no podrá encargarse de tantos recados como alguien con unos ingresos altos, a la par que estos últimos se encontrarán en una posible disposición de no querer(o no poder) realizar recados pero sí de que se los realicen; en el caso de alguien con ingresos bajos podría ocurrir exactamente lo contrario.

En relación con lo anterior podríamos encontrar las diferencias en los recados encargados o recibidos en la aplicación por parte del usuario debido al estatus social, muy en relación con la situación económica de cada uno y si los ingresos que percibe son mayores o menores y por tanto la capacidad de encargarse de recados en sitios por ejemplo que sean más caros o baratos, de mayor o menor prestigio, etc.

Por tanto, al ser una aplicación de uso general para todo el mundo es necesario que su posible uso abarque todos los rangos de edades, de capacidades económicas, capacidades logísticas, etc y por ello no existe un grupo específico de población a la que vaya dirigida en concreto.