

# Segmentación de mercado

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son los caracteres de estos clientes?

Los caracteres de estos clientes pueden variar significativamente. Algunos posibles perfiles de clientes de GORRA FLAP podrían incluir:

**Desarrolladores de Software:** Personas o equipos que buscan integrar capacidades de procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones, chatbots, asistentes virtuales, etc.

**Empresas de Tecnología:** Compañías que buscan utilizar la inteligencia artificial para mejorar sus productos, servicios o procesos internos.

**Investigadores:** Profesionales académicos o de investigación que utilizan herramientas de procesamiento del lenguaje natural para estudios y proyectos.

**Startups:** Empresas emergentes que buscan innovar en productos o servicios utilizando tecnologías de inteligencia artificial.

**Usuarios Curiosos:** Individuos interesados en explorar y entender las capacidades de modelos de lenguaje como el mío para propósitos educativos o personales.

Es importante destacar que OpenAL ha diseñado sus modelos para ser utilizados de manera ética y responsable, y existe un énfasis en la consideración de cuestiones éticas y de privacidad en el desarrollo y aplicación de estas tecnologías.

- **Mercado masivo:** Generalmente se refiere a un mercado que se enfoca en la venta de productos o servicios a un amplio y diverso grupo de consumidores. Este tipo de mercado se caracteriza por su alcance masivo, ya que busca llegar a un gran número de personas en lugar de dirigirse a un nicho específico. En nuestro caso, nuestro mercado meta será primero la autonomía de Euskadi. Posteriormente
- **Mercado de nichos:** Se refiere a un segmento más específico y reducido dentro de un mercado más amplio, donde las empresas se centran en satisfacer las necesidades particulares de un grupo más pequeño de consumidores.
- **Mercado segmentado:** Se refiere a la práctica de dividir un mercado más amplio en segmentos más pequeños y específicos, con el objetivo de adaptar estrategias de marketing más efectivas para cada segmento. En este enfoque, se reconoce que diferentes grupos de consumidores tienen necesidades, deseos y características distintas.
- **Mercado de diversificado:** Generalmente se refiere a una estrategia de negocio en la cual una empresa opera en múltiples mercados o industrias diferentes. Esta diversificación puede tener lugar a través de la oferta de una variedad de productos

o servicios que atienden a diferentes segmentos de clientes o mediante la expansión hacia mercados geográficos distintos.

- **Plataformas o mercados multilaterales:** Las plataformas o mercados multilaterales son entornos en línea donde múltiples grupos de participantes interactúan y realizan transacciones. Estas plataformas actúan como intermediarios facilitando el intercambio entre diferentes tipos de usuarios.