

## **LOS SEGMENTOS DE CLIENTES DE LA EMPRESA DAB.**

Los mercados habitualmente son heterogéneos, constituidos por individuos y colectivos con gustos, preferencias y necesidades diferentes.

Por esta razón las empresas deben segmentar para poder decidir el producto ó servicio que ofertará para poder dirigir su producto a un grupo de consumidores.

Muchas veces se nos olvida integrar en la sociedad a personas de tercera edad. Muchas veces este colectivo de personas no es atendido por sus familiares ya que tienen falta de tiempo, viven en lugares diferentes o han perdido todo tipo de relación con ellos. También se da el caso de que hay veces que estas personas no tienen familia ya que en su momento decidieron no tener hijos y ahora no tienen compañía y se sienten solos.

Por ello nuestra propuesta de empresa se centra en entender los segmentos de clientes que a los que se les ofrece actividades recreativas, acompañamiento médico y atención psicológica si es que los clientes la quieren.

El primer grupo de nuestra segmentación de mercado es el grupo de personas activas y saludables. Este segmento incluye a adultos mayores que mantienen un estilo de vida activo y buscan participar en actividades sociales y creativas. Buscan programas de ejercicio, excursiones, talleres y eventos culturales.

Nuestro segundo grupo de segmentación trata de clientes dependientes con necesidades médicas. Esta categoría abarca a personas mayores que enfrentan limitaciones físicas o problemas de salud crónicos. Requieren servicios de acompañamiento médico, asistencia en la toma de medicamentos, cuidado personal y apoyo especializado.

El tercer grupo de segmentación lo componen usuarios que demandan atención psicológica.

Aquí se encuentran aquellos adultos mayores que necesitan apoyo emocional y psicológico.

Pueden experimentar sentimientos de soledad, estrés ansiedad o depresión y buscan terapia individual o en grupo.

El perfil de nuestros clientes se basa en personas con una edad mayor de 65 años.

El interés que tienen nuestros clientes se basa en tener actividades recreativas, bienestar físico y emocional y por último tener atención médica personalizada.

Las necesidades de los usuarios son la compañía, el cuidado médico, el apoyo psicológico y la asistencia en actividades cotidianas.

En conclusión la empresa está dirigida a este grupo de personas que necesitan unas necesidades específicas de cada segmento. La comprensión profunda de estos perfiles permitirá diseñar servicios y programas que satisfagan las demandas de un grupo diverso y en constante evolución.

La comprensión profunda de estos perfiles permitirá diseñar servicios y programas que satisfagan las demandas de un grupo diverso y constante evolución.

Como consideraciones finales, el éxito en este mercado radica en la personalización y la empatía. Ofrecer un servicio que reconozca la individualidad de cada cliente asegurará una relación duradera y satisfactoria entre la empresa y la comunidad de adultos mayores.

