

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS



Nos enorgullece dirigir nuestros esfuerzos hacia un público objetivo sumamente específico y digno de atención: las personas de la tercera edad. Reconociendo la importancia de este segmento demográfico, hemos trazado una estrategia centrada en satisfacer sus necesidades y brindarles experiencias significativas. Sin embargo, nuestra visión va más allá de la singularidad de este grupo, extendiéndose de manera estratégica a través de diversos canales para abordar sus necesidades y proporcionarles un servicio integral.

Primordialmente, nos hemos percatado de que una vía sumamente accesible para conectar con nuestro público principal es a través de sus hijos e hijas. Por ello, hemos extendido nuestra consideración hacia estos familiares cercanos, reconociéndolos como un segmento valioso de nuestro público objetivo. Comprendemos que, en muchos casos, son los hijos y las hijas

quienes desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones y en la búsqueda de servicios para sus seres queridos de la tercera edad. Por lo tanto, adaptamos nuestra estrategia para incluir a este grupo, garantizando que encuentren en nosotros una opción confiable y adecuada para las necesidades de sus padres o seres queridos mayores.

Además, nuestra visión abarca más allá de los individuos de la tercera edad y sus familiares cercanos. Reconocemos la importancia de establecer alianzas sólidas con diversas instituciones y establecimientos que mantienen contacto frecuente con personas de la tercera edad. Por lo tanto, ampliamos nuestra mirada estratégica para incluir a residencias de mayores, hospitales, hoteles y cualquier otro establecimiento que sirva de punto de encuentro o interacción con este segmento demográfico.

La inclusión de residencias de mayores como clientes potenciales responde a nuestra voluntad de brindar servicios y soluciones adaptadas a las necesidades específicas de este entorno. Nos esforzamos por ser un recurso valioso para estas instituciones, proporcionando productos y servicios que mejoren la calidad de vida de sus residentes y faciliten la gestión eficiente de sus operaciones diarias.

La colaboración con hospitales se presenta como otra dimensión importante de nuestra estrategia, donde buscamos ser un socio

confiable en la atención integral de las personas de la tercera edad. Entendemos que la conexión con el ámbito hospitalario no solo se trata de la atención médica, sino también de brindar comodidades y servicios que contribuyan al bienestar global de los pacientes mayores.

Asimismo, hemos identificado la oportunidad de establecer alianzas estratégicas con hoteles, reconociendo que estos lugares pueden ser espacios de encuentro y recreación para las personas de la tercera edad. Adaptamos nuestros productos y servicios para satisfacer las necesidades de este entorno particular, brindando soluciones que contribuyan a una estancia confortable y enriquecedora para los huéspedes mayores.

En conclusión, nuestra estrategia de público objetivo abarca una red integral, desde las personas de la tercera edad y sus familiares, hasta instituciones clave que interactúan con este segmento demográfico. Nos esforzamos por ser una opción completa y versátil, adaptando nuestros productos y servicios para satisfacer las necesidades específicas de cada grupo, consolidando así nuestra posición como un recurso confiable y esencial en la vida de las personas mayores y de quienes las rodean.