

SEGMENTACIÓN

La aplicación tiene un enfoque intergeneracional, los **clientes** potenciales se dividirán en dos grupos, los usuarios más jóvenes (16-30 años aproximadamente) y los adultos (60-90 años aproximadamente).

Los usuarios más jóvenes buscan orientación, asesoramiento o la oportunidad de aprender de la experiencia de la generación más mayor, sobre preguntas que tienen respecto a la educación, carrera o ciclos formativos, vida personal, entre otros aspectos. La APP tendrá un apartado donde los usuarios puedan conectarse con los demás usuarios que no pertenezcan a su generación y que quieran compartir sus hábitos.

En cuanto, a la otra generación, formada por personas de la tercera edad o adultos que estén cerca de ella, con conocimientos, experiencia y sabiduría gracias a los años. Están interesados en compartir conocimientos y brindar apoyo a los jóvenes. Pueden ofrecer consejos sobre la vida, las relaciones, el trabajo y otros temas.

Las **características** de los clientes potenciales de Zaharbatuak pueden variar según la generación a la que pertenezcan. Ya que encontramos diferentes características entre las diferentes generaciones, la generación más joven, está más digitalizada, con muchos conocimientos sobre tecnología; tiene mucho interés por aprender, de las demás generaciones y mucha conexión social ya que buscan relaciones significativas. En cuanto a la generación más adulta, cuenta con más experiencia experienciada y dotada de más sabiduría, por las

experiencias acumuladas a lo largo de sus vidas y tienen el deseo de compartir todos los conocimientos que poseen.

Estamos hablando de un mercado segmentado, en el cual estamos dividiendo el público en dos grupos donde la edad es la que separa a estos dos, no es válida cualquier edad ya que estamos poniendo el foco a las personas mayores y jóvenes de una edad mínima y máxima.