



**ANDROMEDA IA**

***SEGMENTACIÓN DE MERCADO***

Para desarrollar una IA eficaz en este campo de la psicología y psiquiatría, es crucial definir y entender a los clientes a los que nos dirigimos. Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio y, por lo tanto, debemos identificar el público objetivo y ofrecer un producto adecuado a su perfil.

### ***¿Quién es nuestro cliente?***

Nuestro producto va enfocado a 2 tipos de público diferentes: En primer lugar está el público particular, es decir cualquier persona. Esto es debido a que todos, aunque sea alguna vez, nos hemos sentido mal con nosotros mismos, por lo que todas las personas pueden ser potenciales clientes, ya sea en un momento particular o de manera continuada, otros clientes, son las personas de la tercera edad. También queremos ayudar a clientes que cuenten con trastornos graves, o leves, mentales (o los que sospechen que pueden tenerlo) y no quieran ir a un psicólogo, ya sea por el miedo o por los estigmas sociales.

Esta tecnología tiene la ventaja de que, no tan solo funcione en el ámbito privado si no que debido a la inteligencia artificial puede obtener resultados mucho más exactos y precisos (basados en las experiencias de un gran número de pacientes anteriores que lograron superar su problema), además de estar moldeada a las necesidades de cada usuario. Para este caso estos clientes únicamente deben pagar una suscripción de 20 euros. Evidentemente cuenta con un periodo de prueba gratuito para que el cliente pueda comprobar si el producto se adapta realmente a sus necesidades

Por otro lado, encontramos la demanda de los clientes profesionales. De este modo, el cliente adquirirá el servicio ofrecido pero no como en la privada que se descarga una app y paga una mensualidad, sino que, los psiquiatras y los psicólogos compran, mediante un único pago, de 150 euros, el cual se puede renovar cada año ofreciendo mejoras. Con este producto obtenemos un beneficio a base de la financiación de los médicos y especialistas sin tocar realmente al consumidor auténtico, que son los pacientes, puesto que estos se aprovechan del uso de esta IA.

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio. Debemos agrupar a los clientes conforme a una serie de características comunes para satisfacer mejor sus necesidades.

### ***¿Cuáles son las características de estos clientes?***

Nuestros clientes son los más importante para la empresa ya que estos forman parte de lo que somos. Nuestro producto está diseñado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes más exigentes a la hora de tratar condiciones mentales. Basado en estadísticas mundiales, los jóvenes entre los 14 y los 25 años, son los que más sufren de problemas mentales. Claramente buscamos ayudar este segmento de la población y reforzarlo con nuestro producto. Si bien sabemos, nuestro producto está diseñado para poder cumplir las necesidades de muchos rangos de edades, aunque buscamos enfoque en jóvenes.

## **Tipos de Segmentación de Mercado**

Dependiendo de las necesidades y problemas de los clientes, podemos segmentar el mercado de la siguiente manera:

**1. Mercado masivo:** Este grupo incluye a un gran número de consumidores con necesidades y problemas similares. Un ejemplo de esto sería una aplicación de salud mental de uso general que proporciona información y ejercicios básicos de mindfulness y bienestar.

**2. Mercado de nichos:** Este segmento se dirige a un público muy específico y bien diferenciado. Un ejemplo podría ser una aplicación de IA diseñada específicamente para psicólogos y psiquiatras, que les ayuda a analizar los patrones de comportamiento de sus pacientes y a desarrollar planes de tratamiento personalizados.

**3. Mercado segmentado:** Este modelo distingue entre segmentos de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes. Por ejemplo, podríamos tener una aplicación de salud mental básica para el público en general, pero ofrecer características adicionales (como sesiones de terapia virtual) a un precio premium.



ANDROMEDA IA

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Encontramos que nuestro producto es atractivo para estas edades debido a nuestra implementación de Inteligencia Artificial, la cual es algo bastante novedoso hoy en día y no dependes de nadie y sus tiempos de disponibilidad. Existe un componente económico también a la hora de acceder a nuestro producto ya que cualquier persona podrá acceder por poco dinero debido a que disponemos de varias versiones, y nuestros productos incluyen meses gratuitos de suscripción.

- Mercado diversificado: En este tipo de mercado, una empresa ofrece productos muy diferentes a segmentos de clientes también muy distintos y no relacionados. Un ejemplo podría ser una empresa que ofrece tanto una aplicación de salud mental para individuos como una plataforma de análisis de datos para profesionales de la salud mental.

Plataformas o mercados multilaterales: Este modelo se basa en conectar a diferentes segmentos de usuarios distintos, pero interdependientes. Un ejemplo podría ser una plataforma que conecta a individuos que buscan apoyo en salud mental con profesionales de la salud mental.

### **Conclusión**

La IA tiene un gran potencial para abordar los problemas de salud mental. Sin embargo, para maximizar su impacto, es crucial entender a quién estamos sirviendo y cómo podemos satisfacer mejor sus necesidades. Al segmentar el mercado de manera efectiva, podemos asegurarnos de que estamos proporcionando las herramientas y recursos más útiles y relevantes para cada grupo de clientes.