

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

- *¿Quién es tu cliente?*

El producto cubre las necesidades de personas de la tercera edad. Un cliente potencial podría ser un hombre jubilado, que a medida que avanzan las tecnologías, es menos hábil con ellas. Este hombre es dependiente de sus familiares más cercanos y suele contactarse con ellos con mucha frecuencia cuando lo necesita.

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

Nuestros clientes son considerados como un segmento de mercado de nichos, ya que nosotros con nuestro producto está específicamente diseñado para abordar las necesidades particulares de las personas mayores. El cliente modelo consiste en una persona jubilada que es dependiente de sus respectivos familiares y tiene dificultades para utilizar las nuevas tecnologías.