



Segmentación de mercado

Ciclo: 2º Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma Vespertino

Integrantes:

Jesus Luis Condori Chambi

Guillermo de Carlos Muñoz

José García Patón

ÍNDICE:

Segmentos de mercado:	3
a. Estudiantes Universitarios, FP, Bachiller:.....	3
b. Estudiantes de Educación Secundaria:.....	3
c. Docentes y Educadores:.....	3
Segmento Meta (Target):	3
Posicionamiento de Mercado:	3
.....	3
CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	4
Segmentación Demográfica:.....	4
Segmentación Socioeconómica:.....	4
Segmentación Conductual:.....	4
Estrategias de Mercado:	4
Estrategia de Segmentación: Diferenciada.....	4
Ventajas de la Estrategia Diferenciada para EduShareHub:.....	4
Desventajas de la Estrategia Diferenciada para EduShareHub:.....	5



Segmentación de mercado para EduShareHub:

Segmentos de mercado:

a. Estudiantes Universitarios, FP, Bachiller:

- Necesidades: Recursos específicos para carreras universitarias o ciclos, libros académicos, material de estudio avanzado.
- Deseos: Plataforma intuitiva, interactiva y colaborativa para discutir conceptos y proyectos con compañeros de estudios.

b. Estudiantes de Educación Secundaria:

- Necesidades: Materiales educativos adaptados a los niveles de secundaria, libros de texto, tutoriales.
- Deseos: Herramientas de aprendizaje divertidas e interactivas, posibilidad de conectarse con otros estudiantes para compartir experiencias.

c. Docentes y Educadores:

- Necesidades: Recursos para la preparación de clases, guías pedagógicas, libros didácticos.
- Deseos: Compartir y acceder a estrategias educativas efectivas, plataforma que facilite la colaboración entre profesionales de la educación.

Segmento Meta (Target):

La empresa va a dirigirse principalmente a los estudiantes y Docentes y Educadores. Estos dos segmentos representan un grupo significativo de usuarios, con necesidades específicas y complementarias.

Posicionamiento de Mercado:

- Para los Estudiantes, EduShareHub se posicionaría como la plataforma que proporciona acceso a recursos académicos avanzados y fomenta la colaboración entre estudiantes de diversas disciplinas.
- Para Docentes y Educadores, se destacaría como una herramienta integral que no solo ofrece recursos de alta calidad, sino que también facilita la comunicación y el intercambio de ideas entre educadores.

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN

Segmentación Demográfica:

- Edad:
 - Ofrecer secciones específicas para diferentes niveles educativos (primaria, secundaria, universidad) con contenido adaptado a cada grupo de edad.
 - Desarrollar funcionalidades y recursos atractivos para diferentes etapas educativas, como juegos educativos para niños o herramientas de investigación avanzada para estudiantes.

Segmentación Socioeconómica:

- Implementar opciones de suscripción o acceso premium para usuarios que buscan recursos educativos de mayor calidad y profundidad.

Segmentación Conductual:

- Ocasiones:
 - Adaptar el contenido según las etapas académicas (inicio de semestre, exámenes finales) y eventos educativos relevantes.

Estrategias de Mercado:

Estrategia de Segmentación: Diferenciada

EduShareHub adoptaría una estrategia diferenciada al dirigirse a varios segmentos dentro del mercado educativo. Dada la diversidad de necesidades y preferencias en el ámbito educativo, la plataforma podría ofrecer funcionalidades específicas y personalizadas para diferentes grupos de usuarios, como estudiantes universitarios, profesores y padres/tutores.

Ventajas de la Estrategia Diferenciada para EduShareHub:

- **Personalización para Diferentes Necesidades:** La capacidad de adaptarse a las necesidades específicas de cada segmento permite ofrecer una experiencia más relevante y valiosa para cada grupo de usuarios, mejorando la satisfacción y la retención.
- **Atractivo a Diferentes Audiencias:** Al abordar las necesidades variadas de estudiantes, profesores, padres/tutores y profesionales en formación continua, EduShareHub se convierte en una plataforma atractiva y útil para una amplia gama de usuarios.
- **Maximización del Valor Percibido:** Ofrecer características especializadas puede aumentar la percepción de valor por parte de los usuarios, lo que puede traducirse en una mayor disposición a participar activamente en la plataforma.

Desventajas de la Estrategia Diferenciada para EduShareHub:

- **Costos de Desarrollo y Mantenimiento:** La implementación de características específicas para cada segmento puede aumentar los costos de desarrollo y mantenimiento, ya que se requiere más tiempo y recursos para gestionar diversas funcionalidades.
- **Complejidad de Gestión:** Manejar múltiples segmentos implica una gestión cuidadosa para garantizar que cada grupo reciba el nivel adecuado de atención y valor. Esto puede ser más desafiante y requerir recursos adicionales.
- **Posible Dificultad en la Identificación del Valor Único:** Puede ser difícil encontrar un valor único que resuene con cada segmento, lo que podría afectar la efectividad de la estrategia si no se gestiona adecuadamente.

Esta estrategia permitiría a EduShareHub abordar de manera efectiva las necesidades variadas de su audiencia, maximizando el valor percibido por cada grupo de usuarios.