

Segmentación del mercado

- ¿Quién es tu cliente?

Nuestro clientes son hombres y mujeres, principalmente a partir de 16 años, que se preocupan por el estado de su piel.

- ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Las características de nuestros clientes serán:

- 16-30 años de edad
- Tanto hombres como mujeres
- Personas que cuidan su aspecto externo especialmente su rostro
- Personas que necesitan ayuda para corregir sus imperfecciones en la piel

El **mercado de nichos** es el modelo ideal para este tipo de aplicación. El público objetivo son personas con un interés particular en su salud. Este grupo no solo busca herramientas para llevar un control de su salud, sino también quiere productos y servicios especializados que puedan ayudarle a mejorar sus problemas en la piel. De esta forma, la aplicación ofrece un servicio altamente personalizado que resuena con las necesidades específicas de este grupo.

El **mercado segmentado** también juega un papel crucial en este modelo, ya que la aplicación y las pantallas en las farmacias pueden adaptarse a diferentes grupos de consumidores. Por ejemplo, los usuarios pueden ser segmentados según su edad, sexo y tipo de piel. Además, en las farmacias se pueden ofrecer diferentes versiones de la aplicación o recomendaciones de productos específicos según los resultados del análisis de la piel que el usuario reciba en el momento.

Aunque en este modelo de negocio no se aplican las estrategias de **mercado diversificado** ni de **plataformas multilaterales**, la integración de la aplicación móvil con las farmacias y la alianza con marcas de salud o bienestar refuerza el enfoque en un mercado altamente especializado, proporcionando un valor único tanto a los consumidores como a las empresas asociadas.