

Segmentación de clientela

Los clientes serán los siguientes:

- **Personas que ganan más de 100.000 € al año.** Estas personas suelen tener una sobrecarga de trabajo, ya que trabajan mucho para ganar más dinero. Con una copia suya, podrían repartir el cargo de trabajo. En casos de enfermedades o accidentes, la copia puede reemplazar a su dueño en su puesto de trabajo.
- **Estudiantes universitarios.** Estos suelen tener una sobrecarga de trabajo y pobre financiación. Los robots suyos pueden ayudarles a repartir el trabajo. Por ejemplo, su copia puede ir a las clases y grabar las lecciones, y sus dueños harán los apuntes sobre los temas tratados. En el caso del mundo laboral, el robot puede cubrir su puesto en casos de enfermedades. Los estudiantes podrán pagar menos ya que suelen ganar menos, pero para cubrir las pérdidas podemos cobrar pagos adicionales después del fin de la carrera.
- **Profesores en general.** En este segmento englobamos todos los profesores: primaria, secundaria, universitario... Los profesores pueden dar clases mediante sus robot-copias o tener un asistente extra quien ayuda a los estudiantes en los trabajos. En la vida privada, los profesores pueden utilizar los robots para corregir exámenes u organizar clases.

En fin, los clientes quienes compren este producto **tendrán mejoras drásticas en la vida laboral, social y privada**. La vida laboral tendrá menos cargos que antes abrumaba al cliente y además lo convertirá más eficiente. La vida social será más ligera: el robot puede hacer los trabajos pendientes del cliente mientras el cliente se divierte con sus amigos o hace otra cosa que no sea trabajar. La vida privada tendrá mejoras en el reparto de tareas, tiempo, espacio y organización.