

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El público objetivo de Guardian Drone Home se puede dividir en varios segmentos clave según sus necesidades de seguridad y características demográficas:

1. Propietarios de Viviendas Residenciales

- Perfil: Familias y personas que buscan proteger sus hogares de posibles intrusiones o robos.
- Necesidades: Soluciones accesibles, confiables y fáciles de usar para monitorear la seguridad de sus viviendas.
- Ubicación: Principalmente en áreas suburbanas y rurales, donde la seguridad puede ser más difícil de garantizar.

2. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

- Perfil: Dueños de tiendas, oficinas o almacenes que desean proteger sus instalaciones fuera del horario laboral.
- Necesidades: Alternativas más económicas y modernas que los sistemas de vigilancia tradicionales.

3. Comunidades Gated y Urbanizaciones

- Perfil: Complejos residenciales con múltiples viviendas que desean un sistema de vigilancia compartido para reducir costos.
- Necesidades: Soluciones sostenibles y eficientes que cubran grandes áreas comunes.

4. Personas Conscientes del Medio Ambiente

- Perfil: Consumidores preocupados por reducir su huella de carbono al optar por tecnologías sostenibles.
- Necesidades: Sistemas innovadores y ecológicos que reflejen sus valores.

Al enfocar el proyecto en estos segmentos, Guardian Drone Home se posiciona como una solución versátil y efectiva para diversos tipos de clientes.

