



2. Segmentación del mercado

En Megalock, nos dirigimos a quienes priorizan la protección de sus bienes más valiosos, como joyas, documentos importantes u otros objetos personales. Entendemos la preocupación que genera el riesgo de robo o pérdida, por lo que ofrecemos soluciones de seguridad personalizadas diseñadas para brindar tranquilidad y proteger lo que más valoras.

Los clientes de una empresa que comercializa candados con huella dactilar suelen compartir las siguientes cualidades:

1. Enfoque en la seguridad:

- Les preocupa proteger sus pertenencias más valiosas contra robos o accesos no autorizados.
- Buscan soluciones confiables que garanticen tranquilidad.

2. Afinidad por la tecnología:

- Prefieren productos innovadores y modernos que simplifiquen su vida.
- Optan por alternativas prácticas que reemplacen las llaves o combinaciones tradicionales.

3. Estilo de vida activo:

- Llevan un ritmo de vida dinámico que exige practicidad y rapidez en el uso de herramientas de seguridad.
- Necesitan proteger bienes mientras se desplazan o trabajan.

4. Preferencia por el diseño práctico:

- Valoran dispositivos que sean compactos, estéticos y fáciles de usar.
- Buscan comodidad y portabilidad en las soluciones de seguridad.

5. Disposición a invertir en calidad:

- Están dispuestos a pagar más por un producto que combine tecnología, funcionalidad y seguridad.
- Valoran la relación entre precio y beneficio.

6. Interés por la privacidad:

- Dan importancia al manejo seguro y responsable de sus datos biométricos.

Estos clientes abarcan desde personas que desean proteger su hogar y pertenencias hasta deportistas, estudiantes y profesionales que buscan soluciones modernas para su seguridad.