

- Segmentación de mercado

En el caso de **HelpYou**, la segmentación de mercado se puede realizar identificando los diferentes grupos de clientes a los que la empresa puede ofrecer sus servicios de entrega de productos. La empresa se dedica a entregar productos a direcciones proporcionadas por los clientes, y su base de clientes está compuesta por personas con diversas necesidades logísticas. A continuación, se presenta la segmentación detallada:

Segmentos de mercado

1. Segmento de personas mayores o con movilidad reducida:

- **Características:**

- Personas de edad avanzada o con discapacidades físicas que limitan su capacidad de moverse o transportar productos por sí mismas.
- Pueden tener dificultades para levantar, cargar o transportar productos pesados o de gran tamaño.
- Buscan un servicio que les permita recibir productos en la puerta de su casa sin tener que desplazarse.

- **Necesidades:**

- Necesitan un servicio que les ofrezca comodidad y accesibilidad.
- El servicio debe ser fácil de usar y confiable.
- Valoran la puntualidad y la seguridad en la entrega.

2. Segmento de personas activas que necesitan ayuda con el transporte de productos grandes o pesados:

- **Características:**

- Individuos de cualquier edad que, por razones de espacio o incapacidad para transportar productos grandes o pesados en su vehículo privado, necesitan un servicio especializado.
- Pueden ser personas jóvenes o adultas que necesiten asistencia para transportar productos que no caben en un vehículo privado común, como muebles, electrodomésticos o artículos voluminosos.

- **Necesidades:**

- Requieren un servicio eficiente y rápido para transportar productos que no pueden cargar por sí mismos.
- Buscan un servicio accesible que les ahorre tiempo y esfuerzo.
- Pueden estar dispuestos a pagar más por un servicio que garantice rapidez, seguridad y confiabilidad.

3. Segmento de personas que necesitan entrega ocasional o puntual:

- **Características:**

- Individuos que, aunque no tengan una movilidad reducida, a veces necesitan ayuda con el transporte de productos grandes o complicados.
- Estos pueden ser clientes que necesitan entregas esporádicas o puntuales y no requieren un servicio continuo.

- **Necesidades:**
 - Quieren un servicio de entrega eficiente y puntual para situaciones especiales, como la compra de muebles o electrodomésticos grandes.
 - Buscan facilidad de acceso al servicio y la capacidad de hacer solicitudes cuando se presenten necesidades específicas.

Tipo de mercado

HelpYou puede clasificarse dentro del **mercado segmentado**, ya que ofrece diferentes tipos de servicios para distintos grupos de clientes con necesidades específicas. Aunque todos comparten la necesidad de recibir entregas de productos a domicilio, los motivos y las características de cada grupo son distintas.

- **Mercado segmentado:** HelpYou divide a sus clientes en segmentos según sus necesidades específicas, como las personas mayores con movilidad reducida, las personas activas que necesitan ayuda con productos grandes o pesados, y los clientes que requieren entregas puntuales. De esta manera, la empresa puede satisfacer mejor las necesidades de cada grupo, proporcionando servicios adaptados a cada uno de ellos.

Clientes

El cliente objetivo de **HelpYou** está compuesto por:

- Personas mayores o con movilidad reducida que requieren asistencia para recibir productos a domicilio de manera segura y cómoda.
- Personas de cualquier edad que necesiten ayuda con el transporte de productos grandes o pesados, como muebles o electrodomésticos, que no pueden manejar por sí mismos.
- Clientes que solo requieren este tipo de servicio en ocasiones específicas, como en la compra de artículos voluminosos o pesados.

Este enfoque ayuda a la empresa a personalizar su oferta de servicios y a enfocar su comunicación y marketing hacia las necesidades específicas de cada segmento.

Justificación de los segmentos

- Los **segmentos** existen claramente, ya que cada grupo tiene características particulares que hacen que sus necesidades sean distintas.
- La segmentación de mercado en **HelpYou** es válida porque cada grupo tiene diferentes motivaciones y comportamientos de compra, lo que requiere diferentes tipos de servicios.
- Al identificar estos segmentos, HelpYou puede enfocar sus esfuerzos en satisfacer mejor las necesidades de cada grupo, lo que resulta en una mayor satisfacción del cliente y una oferta de valor más precisa.