

Segmentación

Edad: Personas entre 15 25 y 65 años, con un enfoque especial en:

Jóvenes adultos preocupados por su seguridad personal.

Adultos que cuidan de familiares mayores o dependientes.

Ingresos: Ingresos medios y altos, con capacidad para adquirir tecnología de seguridad.

Género: Hombres y mujeres por igual, dependiendo de sus necesidades específicas.

2. Segmentación Geográfica:

Ubicación: Áreas urbanas y suburbanas, donde la percepción de inseguridad es mayor y la adopción tecnológica está más extendida.

Mercado inicial: Regiones con alto acceso a internet y familiaridad con apps móviles.

3. Segmentación Psicográfica:

Estilo de vida: Personas que valoran la tranquilidad, el bienestar y la protección de su familia y bienes.

Intereses: Seguridad personal, bienestar tecnológico, salud preventiva y tecnología portátil.

Valores: Confianza, innovación y seguridad.

4. Segmentación Conductual:

Uso del Producto:Seguridad personal: Personas que buscan prevenir robos o sentirse protegidas en situaciones de riesgo.

Monitoreo de salud: Familias preocupadas por el bienestar de adultos mayores.

Beneficios esperados: Confianza, facilidad de uso y respuesta inmediata en emergencias.

Grupos Clave del Mercado:

1. Individuos y Familias:

Jóvenes adultos que buscan proteger objetos y sentirse seguros en su entorno.

Padres de familia interesados en la seguridad de sus hijos y seres queridos.

Personas con familiares mayores que necesitan monitoreo constante.

2. Empresas: Sectores de educación, salud, turismo y servicios públicos que buscan soluciones para proteger a empleados o clientes.

3. Instituciones de Salud: Centros médicos que podrían integrar los dispositivos en sus programas de monitoreo y cuidado.