

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Perfil de los Compradores Intermediarios:

- **Autoescuelas:** Establecimientos educativos que buscan modernizar su oferta y mejorar la calidad del aprendizaje mediante tecnología avanzada, buscando reducir costos y riesgos.

Impacto del Consumidor Final:

- **Conductores en formación (18-35 años):** Buscan un método de aprendizaje más seguro, flexible y ecológico, y están interesados en tecnologías innovadoras que optimicen su proceso de formación.

Necesidades Clave de los Compradores Intermediarios:

- **Reducción de costos:** Menos uso de vehículos reales, ahorro en combustible y mantenimiento.
- **Mayor seguridad:** Simulación de situaciones de tráfico sin riesgos.
- **Diferenciación:** Atraer a más estudiantes mediante tecnología moderna y ecológica.

Estudio de Mercado:

- Creciente demanda por soluciones tecnológicas en la formación vial.
- Tendencia hacia la sostenibilidad y el uso de simuladores 3D en la educación.

Tomadores de Decisiones:

- **Propietarios y directores de autoescuelas:** Deciden sobre la adopción de nuevas tecnologías en la formación.

Grupo de edad	Población estimada	Descripción	Nivel de representación	Grupo de edad	Alumnos promedio por año
18-21 años	~2.4 millones	Personas que desean aprender a conducir por primera vez.	Alto	18-21 años	45 - 120
21-30 años	~5.0 millones	Jóvenes que no obtuvieron su carnet a una edad temprana y ahora buscan hacerlo.	Medio-Alto	21-30 años	30 - 90
31-50 años	~13.8 millones	Personas que suelen haber obtenido su carnet, aunque algunas lo perdieron y desean recuperarlo.	Medio	31-50 años	15 - 60
50 años en adelante	~10.0 millones	Menos representado; recurren al simulador en casos excepcionales, como haber perdido el carnet.	Bajo	50 años en adelante	7 - 30

- En la primera tabla visualizamos el interés de la gente por sacarse el carnet de conducir
- En la segunda tabla está más centrada en la cantidad de autoescuelas que existen viendo la cantidad de alumnos por cada una de ellas teniendo en cuenta la edad.