

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Definición:

La **segmentación de mercado** es el proceso de dividir un mercado amplio y heterogéneo en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores o empresas, llamados **segmentos de mercado**, que comparten características similares, como necesidades, preferencias, comportamientos o atributos demográficos..

La segmentación de mercado es un elemento clave para que una empresa de fabricación de gafas de realidad virtual (VR) enfocadas en la educación pueda identificar y atender a sus clientes de manera efectiva. A continuación, se describen los principales segmentos de mercado para este tipo de empresa, junto con sus características y necesidades específicas:

Instituciones educativas (nivel básico, medio y superior) Este segmento abarca desde escuelas primarias y secundarias hasta universidades y centros de formación técnica. Estas instituciones buscan integrar tecnología avanzada en sus aulas para mejorar el aprendizaje de los estudiantes. En el caso de las escuelas de nivel básico y medio, los presupuestos tienden a ser más limitados, por lo que priorizan soluciones accesibles y duraderas, como hardware resistente y contenido preconfigurado alineado con los planes de estudio. Por su parte, las universidades y centros técnicos requieren herramientas avanzadas para disciplinas específicas como medicina, ingeniería y diseño industrial, donde las simulaciones y entornos virtuales resultan fundamentales.

Las necesidades principales de este segmento incluyen:

- Hardware resistente y fácil de usar para estudiantes jóvenes y dispositivos avanzados con alta resolución para aplicaciones técnicas.
- Contenido educativo preconfigurado para niveles básicos y especializado para disciplinas superiores.
- Opciones de financiamiento, alquiler o personalización según el tipo de institución.

Instituciones de educación no formal y capacitación corporativa En este segmento se encuentran academias, centros de formación profesional y programas de capacitación corporativa. Estas organizaciones buscan herramientas que puedan mejorar la retención del conocimiento y ofrecer experiencias inmersivas para el desarrollo de habilidades técnicas y blandas. Las gafas VR son útiles para entrenamiento en seguridad laboral, habilidades interpersonales y simulaciones de escenarios reales en diferentes industrias.

Sus necesidades específicas son:

- Contenido adaptable a diferentes industrias y tipos de formación.
- Hardware robusto para usos intensivos.
- Servicios de consultoría para diseñar programas de capacitación inmersivos.

Gobiernos y entidades públicas Los gobiernos y las organizaciones públicas también pueden ser un segmento importante, especialmente en programas educativos nacionales o regionales. Este grupo podría utilizar la realidad virtual para cerrar brechas educativas, llevando tecnología innovadora a zonas rurales o comunidades desfavorecidas.

Entre sus necesidades destacan:

- Soluciones escalables que puedan implementarse en grandes volúmenes.
- Precios competitivos e soporte técnico garantizado.
- Contenido que se adapte a los objetivos de políticas públicas educativas.

Instituciones médicas y de investigación Este segmento está compuesto por hospitales universitarios, institutos de investigación y centros de capacitación médica. Las gafas VR se utilizan para simulaciones quirúrgicas, entrenamientos clínicos y disección virtual, permitiendo a los estudiantes y profesionales médicos practicar en un entorno controlado y seguro.

Sus principales necesidades incluyen:

- Contenido extremadamente detallado y realista para simulaciones médicas.
- Hardware compatible con herramientas de seguimiento biomédico.
- Integración con software especializado en salud y medicina.

Consumidores individuales (educación en el hogar) Aunque no es el mercado principal, también existe un segmento de familias interesadas en utilizar gafas VR para complementar la educación de sus hijos en el hogar. Este grupo valora el acceso a experiencias educativas inmersivas que puedan reforzar el aprendizaje formal.

Entre sus necesidades se incluyen:

- Contenido intuitivo y divertido que combine educación y entretenimiento.
- Hardware asequible y de fácil configuración.
- Acceso a plataformas con una amplia variedad de opciones educativas.

Con esta segmentación detallada, la empresa puede enfocar sus esfuerzos de marketing, ventas y desarrollo de productos en atender las necesidades específicas de cada grupo, maximizando su impacto y crecimiento en el mercado.