

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

CLIENTE OBJETIVO

- **Donantes Potenciales:** Personas interesadas en donar sangre, especialmente jóvenes y adultos conscientes de la importancia de la donación.
- **Hospitales y Centros de Salud:** Necesitan gestionar sus inventarios de sangre y atraer donantes.
- **ONGs y Organizaciones de Salud:** Promueven la donación de sangre y buscan plataformas para aumentar las donaciones.

Segmentación de Clientes para LifeDrop

La segmentación de clientes es crucial para comprender mejor a quién nos dirigimos con nuestra propuesta de valor y cómo podemos satisfacer sus necesidades de manera más eficaz.

1. Donantes de Sangre

Las personas que están activamente interesadas en donar sangre y pueden ser donantes regulares o personas que desean donar por primera vez. Sus necesidades incluyen información sobre las campañas de donación de sangre, notificaciones sobre oportunidades de donación cercanas y la gestión y seguimiento de su historial de donación. La aplicación LifeDrop les facilitaría encontrar centros de donación y eventos, además de los recordatorios y alertas para futuras donaciones y los reconocimientos y estadísticas personales de sus contribuciones.

2. Hospitales y Centros de Donación

Estas son las instituciones médicas y centros especializados en la recolección de sangre que necesitan herramientas para gestionar y optimizar sus campañas de donación. Junto con los datos y estadísticas sobre la eficacia de sus campañas. LifeDrop haría una mejora en la eficiencia y organización de las campañas de donación, el acceso a una base de datos de donantes potenciales.

3. Empresas y Anunciantes

Las empresas que ofrecen productos y servicios relacionados con la salud y el bienestar. Como podrían ser clínicas locales, hospitales y bancos de sangre que desean promocionar sus servicios. Las necesidades con las que se encuentran son las plataformas para promocionar sus productos y servicios y el acceso a un público objetivo interesado en la salud y el bienestar. LifeDrop ayudaría a estas empresas

mejorando la publicidad dirigida a un público relevante, a el aumento de la visibilidad y reconocimiento de su marca.

4. Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y Entidades de Salud

Las ONGs y entidades de salud que llevan a cabo campañas de donación de sangre y concienciación sobre la importancia de donar sangre. Estas necesitan herramientas para ejecutar y gestionar campañas de donación, el acceso a donantes potenciales y colaboraciones para aumentar el impacto de sus campañas. Nuestra aplicación haría que tuviesen una plataforma para gestionar y promocionar campañas de donación, la conexión directa con donantes interesados y una mayor eficiencia en la organización y ejecución de campañas.

Mercado Ideal para LifeDrop

El mercado ideal para LifeDrop sería un **Mercado de Nichos**:

- **Clientes Principales:** Donantes de sangre, hospitales, bancos de sangre, organizaciones de salud.
- **Características del Cliente:**
 - **Donantes de Sangre:** Personas que donan sangre regularmente o están interesadas en hacerlo. Pueden ser jóvenes adultos, profesionales de la salud, estudiantes universitarios ...
 - **Hospitales y Bancos de Sangre:** Instituciones que necesitan gestionar sus reservas de sangre y buscan maneras eficientes de atraer a más donantes.
 - **Organizaciones de Salud:** Entidades que promueven la donación de sangre y buscan herramientas para facilitar y aumentar las donaciones.