

Javier Garteiz

0.2 Segmentación del mercado

La segmentación de mercado de esta empresa se centraría en dos grupos clave: **consumidores que necesitan servicios y profesionales que ofrecen esos servicios**. Dentro de los consumidores, se podrían identificar varios subsegmentos:

1. **Propietarios de viviendas** que buscan mantenimiento y reparaciones regulares, como fontanería, electricidad, o jardinería.
2. **Inquilinos jóvenes y estudiantes**, que prefieren soluciones económicas y rápidas, como pequeños arreglos domésticos o tareas sencillas.
3. **Familias y personas mayores** que requieren ayuda frecuente con actividades cotidianas, como pasear a mascotas o cortar césped.
4. **Usuarios interesados en el trueque**, que prefieren intercambiar servicios sin involucrar dinero, especialmente en trabajos menores.
5. **Usuarios que buscan recomendaciones de confianza** a través de reseñas y valoraciones para asegurarse de la calidad del servicio.

En cuanto a los **profesionales**, se segmentarían en:

1. **Trabajadores autónomos** que buscan expandir su red de clientes mediante una plataforma que les otorgue visibilidad.
2. **Jóvenes menores de 18 años** interesados en realizar trabajos sencillos, como sacar perros o cortar césped, con supervisión parental.

Finalmente, la segmentación geográfica sería importante, mostrando resultados cercanos al usuario, y la segmentación por **nivel de experiencia** y **reputación**, destacando a los profesionales con mejores valoraciones y puntos acumulados.