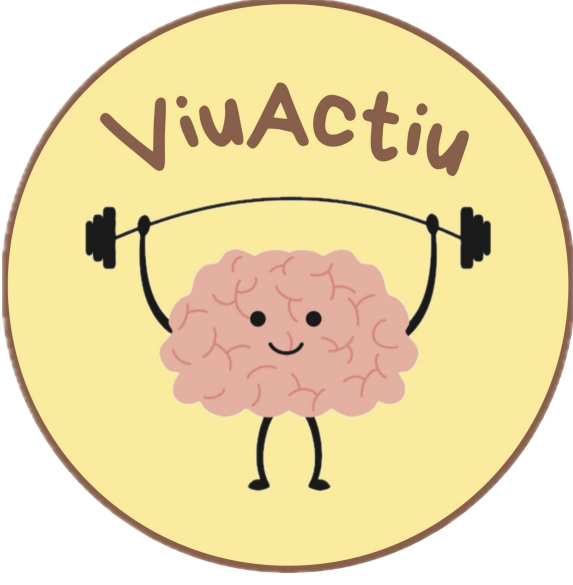

SEGMENTACIÓN DEL CLIENTE:**Índice:**

	1. Público objetivo 2. Buyer persona
---	--

1. Público objetivo:

Nuestro público objetivo está dentro del intervalo de 60 a 75 años, ya que, a pesar de que nuestras actividades sean accesibles para personas más mayores, como especialistas, hemos preferido cerrar el intervalo de edad porque combinar tantas edades, puede provocar la desmotivación de los más mayores al no llegar al nivel de los más jóvenes. Pertenecen a la generación Senior 4.0 que engloba a todas aquellas personas de más de 55 años que no se detienen cuando finaliza su vida laboral, sino que siguen avanzando por la vida con vitalidad.

Sienten que el mejor momento de la vida llega a partir de los 50 y plantan cara al envejecimiento con una actitud más positiva. Su postura en general es más desenfadada y poco angustiosa por la edad. Se caracterizan por cuidar su alimentación, su forma física, viajar y estar al día de las nuevas tecnologías.

Disponen además, de un nivel de ingresos medio alto que busca recursos para vivir más y mejor, invirtiendo gran parte de su dinero en ocio, salud y bienestar.

Satisfacemos sus necesidades, ya que les proporcionamos un espacio en el que mantener un estilo de vida activo.

2. Buyer persona:

Lluïsa Ferrer, 70 años



Está jubilada y ha trabajado como psicóloga, cuida su mente y cuerpo y es consciente de su importancia. Vive sola y su único hijo la visita poco porque vive lejos. Dentro de casa se aburre porque no encuentra ningún pasatiempo que le guste, por eso, pasea y conoce a mucha gente del barrio. Tiene un nivel adquisitivo medio. Aunque se maneja muy bien con las nuevas tecnologías, no entiende muy bien el funcionamiento de las redes sociales, pero mantiene su mente abierta a aprender. Busca una manera de estar saludable tanto físicamente como mental sin renunciar a su estilo de vida sociable y descubrir nuevos intereses.

Marisa Sanchez, 60 años

Acaba de jubilarse tras muchos años de ejercer como profesora infantil. Tiene un nivel adquisitivo medio. Invierte y colabora en una asociación para la educación infantil en los países menos desarrollados. Vive con su pareja, que aún trabaja, por lo tanto, pasa varias horas sola en casa. No sabe qué hacer con tanto tiempo libre y quiere seguir disfrutando su vida al máximo en esta nueva etapa. Busca invertir su tiempo libre en desarrollar una rutina sana y hacer nuevos amigos que estén en su misma situación, después de estar muchos años socialmente activos en el mercado laboral.

Vicent Grau, 67 años

Es exfuncionario, lleva veinte años yendo al gimnasio todas las mañanas, vive con su mujer y tiene dos nietas que van a visitarlo, a las que les gusta que su abuelo cocine para ellas. Tiene un nivel adquisitivo medio. En su tiempo libre navega por internet para enterarse de las noticias en todo el mundo e investigar sobre otras culturas, sobre todo en YouTube y Facebook. Le gustaría viajar, pero cree que es demasiado mayor para eso. El médico le ha recomendado que entrene la mente. Tiene una baja vida social y necesita darse cuenta de que está en una etapa de la vida renovadora que le permite experimentar cosas nuevas.