



1. Segmentación del Mercado de EduKits

EduKits se enfoca en atender a familias de clase media y media-alta con niños en edad preescolar, así como a centros educativos que buscan soluciones flexibles y sostenibles para enriquecer sus recursos pedagógicos. Estos clientes valoran principalmente la accesibilidad económica, la sostenibilidad y la calidad de los materiales que ofrecemos. Para las familias, EduKits representa una herramienta para fortalecer los vínculos afectivos con sus hijos mediante actividades educativas que apoyan su desarrollo cognitivo y emocional. Por otro lado, los centros educativos encuentran en nuestros servicios herramientas que complementan y enriquecen sus prácticas pedagógicas.

Nuestros clientes tienen perfiles específicos que determinan sus necesidades y expectativas. Las familias, generalmente padres y madres entre 25 y 45 años, buscan alternativas que combinen funcionalidad, economía y sostenibilidad. Los educadores, que abarcan un rango de 25 a 60 años, valoran especialmente recursos innovadores y prácticos. Nos enfocamos en localidades urbanas y periurbanas debido a su alta densidad poblacional, infraestructura logística adecuada y la demanda creciente de servicios educativos de calidad.

Los intereses de nuestros clientes se dividen en tres áreas principales. Primero, la educación y creatividad, ya que tanto familias como docentes buscan materiales que promuevan habilidades motoras, cognitivas y emocionales en los niños. Segundo, la sostenibilidad, con un interés creciente en reducir el impacto ambiental a través de la reutilización de recursos. Tercero, la interacción familiar, donde las familias buscan actividades que fortalezcan los lazos afectivos mientras promueven el aprendizaje conjunto.

EduKits está diseñado para adaptarse a las necesidades específicas de tres grupos principales: niños, educadores y familias. Los niños de 0 a 6 años, en la etapa de educación infantil, se benefician de materiales que complementan su aprendizaje escolar y estimulan su creatividad. Los educadores encuentran herramientas prácticas y flexibles para proyectos específicos en sus aulas, mientras que las familias acceden a soluciones asequibles y sostenibles para enriquecer el aprendizaje en casa.

Desde una perspectiva socioeconómica, EduKits se dirige a clientes de clase media y media-alta, lo que se alinea con nuestra estrategia de precios y con la demanda de materiales educativos de calidad. Geográficamente, nos centramos en áreas urbanas y periurbanas, donde la infraestructura logística permite un acceso eficiente a nuestros servicios y facilita la distribución de los kits.

Las necesidades específicas de nuestros clientes han sido cuidadosamente analizadas. Las familias buscan materiales didácticos asequibles, adaptados a la edad y desarrollo de sus hijos, y que reduzcan el consumo excesivo de recursos temporales. Los centros educativos enfrentan limitaciones presupuestarias que dificultan la adquisición de una variedad de herramientas didácticas, y los docentes valoran especialmente los recursos innovadores y de fácil implementación en sus clases. EduKits resuelve estos problemas mediante un sistema de alquiler que proporciona acceso a



materiales de alta calidad a precios competitivos, fomentando la reutilización de recursos y ofreciendo la flexibilidad de cambiar los kits según las necesidades específicas.

EduKits opera dentro de un mercado multilateral, conectando a centros educativos, docentes y familias en una comunidad colaborativa. Los centros educativos optimizan sus presupuestos al alquilar materiales adaptados a sus necesidades, permitiendo que los docentes dispongan de herramientas adecuadas para sus proyectos pedagógicos. Las familias encuentran en EduKits una solución económica y flexible para complementar el aprendizaje en casa. Esta interacción fomenta un entorno dinámico donde se comparten experiencias, recomendaciones y sugerencias que enriquecen tanto el servicio como la experiencia de los usuarios.

Para potenciar esta comunidad, EduKits contará con una plataforma en línea que conectará a todos los usuarios. En este espacio, los clientes podrán intercambiar ideas, ofrecer retroalimentación y descubrir nuevas opciones adaptadas a sus necesidades. Esta retroalimentación constante no solo mejora el servicio, sino que también contribuye a personalizar los kits y a adaptar la oferta a las demandas emergentes.

En conjunto, esta estrategia asegura que todos los usuarios de EduKits se beneficien plenamente. Los centros educativos y los docentes acceden a materiales de alta calidad sin comprometer sus presupuestos, mientras que las familias disfrutan de recursos accesibles y adaptables. La constante retroalimentación entre estos grupos consolida a EduKits como una solución innovadora, sostenible y colaborativa en el ámbito educativo.