

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

	<u>ÍNDICE</u> 1. Público objetivo 2. Buyer persona
---	---

1. Público objetivo

El público objetivo de GrowChain son familias con niños pequeños, especialmente aquellos que buscan alternativas más sostenibles y económicas para adquirir productos para sus hijos. Esto incluye padres primerizos que valoran la comunidad y la sostenibilidad. Nuestro público comparte valores como la sostenibilidad, el ahorro y el bienestar infantil. Son personas activas en redes sociales y buscan información en línea sobre productos para bebés y niños.

- **Edad:** Personas entre 18 y 40 años
- **Género:** Hombres y mujeres
- **Lugar de residencia:** Tanto en la ciudad como el campo
- **Profesión:** Puesto con bajos o medios ingresos
- **Educación:** Educación básica o superior
- **Estado civil:** Mayoritariamente parejas y familias, o madres o padres solteros.
- **Intereses:** La economía circular, la sostenibilidad
- **Valores:** Valoran el ahorro y el medio ambiente.

2. Buyer persona



Aitana, 36 años

Es una persona agradable y empática. Es madre soltera con un hijo de 2 años. Es amante de la naturaleza. Busca no gastar mucho dinero, ya que tiene que mantener a su hijo con su sueldo de camarera. A su vez busca conseguir productos sostenibles para reducir la huella de carbono y dejar un mejor futuro en el planeta a su pequeño. Necesita conseguir productos para su bebé que cumplan los requisitos anteriores, por ello entra al ciclo de GrowChain.



Laura, 28 años

Trabaja en el departamento de recursos humanos de una pequeña empresa. Tiene valores como el cuidado del medio ambiente, el bienestar familiar y el ahorro. Es muy activa en redes sociales y esta en comunidades online de madres y padres, donde comparte experiencias y recomendaciones con otras madres. Tiene un hijo de 6 meses y se le hace difícil hacer frente a todos los gastos que conlleva el cuidado de su bebé. Un día, en Instagram descubre nuestra empresa. Más tarde, pasa a formar parte de GrowChain.

David, 33 años

Es un profesional junior de 33 años, recién casado y padre primerizo. Combina su trabajo en una empresa tecnológica con la emoción de criar a su bebé. Valora la sostenibilidad y la eficiencia, buscando soluciones prácticas que le permitan conciliar su vida laboral con la familiar. Le interesa la tecnología y utiliza diversas aplicaciones para organizar su día a día. Como padre primerizo, David está preocupado por el bienestar de su hijo y busca productos de calidad que sean seguros y respetuosos con el medio ambiente. A través de GrowChain, David espera encontrar una forma de ahorrar dinero en productos para bebés, reducir su huella ecológica y conectarse con una comunidad de padres que comparten sus valores.