

DOLCE DOMI

Matilde Bedoya Manjarrés
Rodrigo Díez Mayo
Celia Magdaleno Gutierrez





start
Innova



SEGMENTO DE CLIENTES

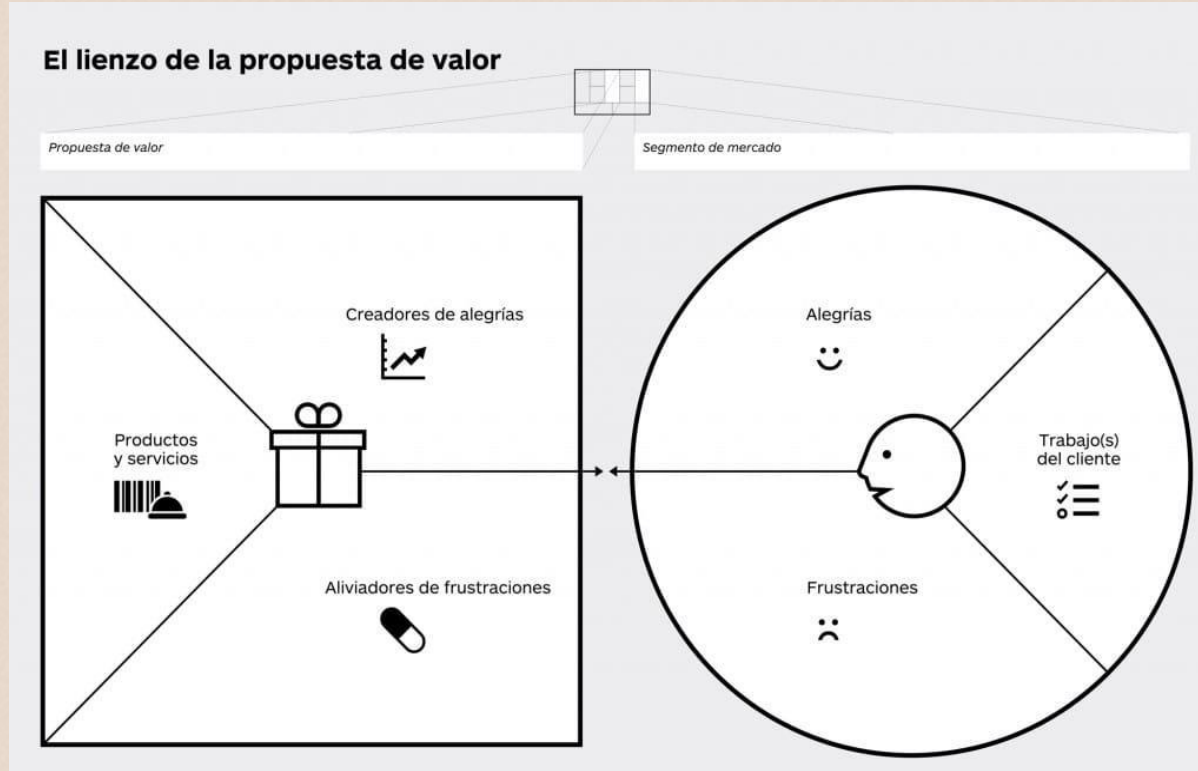
Matilde Bedoya Manjarrés
Rodrigo Díez Mayo
Celia Magdaleno Gutiérrez

SEGMENTO DE CLIENTE

En este módulo se describen los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige la empresa



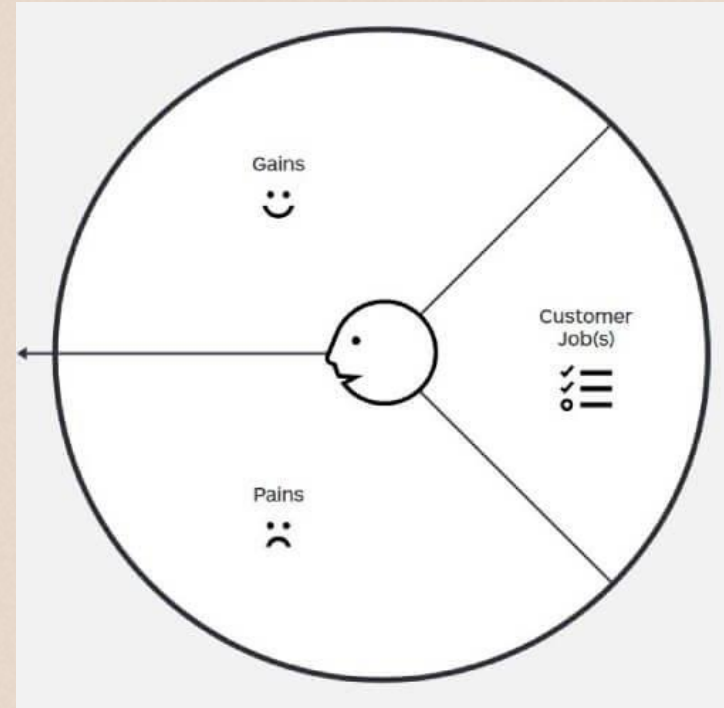
PERFIL DE CLIENTE Y MAPA DE VALOR



PERFIL DEL CLIENTE

El perfil del cliente describe de manera más detallada y estructurada un segmento de clientes específico de nuestro modelo de negocio.

Se divide en trabajos/necesidades, frustraciones y alegrías.



NECESIDADES (TRABAJOS) DEL CLIENTE

- La posibilidad de **independizarme antes** accediendo a una vivienda en propiedad.
- **Buenas condiciones** de financiación en la compra de vivienda.
- La posibilidad de vivir en un ámbito más **tranquilo y cómodo**.
- Reconocimiento entre amigos.
- Crear tu **propio hogar**.
- Sentirte **integrado** con la sociedad.



FRUSTRACIONES DEL CLIENTE

Lo que le **impediría** al cliente satisfacer sus necesidades:

- **Desconfianza** respecto a los **vecinos**
- **Desconfianza** respecto a la **calidad de la vivienda**
- **Miedo** a adquirir una **deuda**
- No controlar la **localización de la vivienda**
- **Dificultad** de realizar **modificaciones** en la vivienda.
- Tener que realizar un **mantenimiento constante** que implique costes extra
- **Problemas de transporte**



ALEGRÍAS DEL CLIENTE

Alegrías extras del cliente:

- Tener un **diseño original** de casa (decoración exclusiva).
- Relación **calidad/precio adecuada**
- **Facilidad** para conseguir una hipoteca y realizar todos sus trámites.
- La zona tiene un ambiente social tranquilo y agradable.
- Posibilidad de establecer **relaciones sociales** de largo plazo.

