

3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

A. CLIENTE

El cliente ideal de Wive incluye a usuarios que buscan simplificar la gestión de su movilidad, con un enfoque en la planificación eficiente y el control del uso de vehículos. Dentro de este perfil, podemos identificar dos categorías principales de clientes:

1. **Usuarios particulares:** personas con uno o varios vehículos que buscan una manera más eficiente de gestionar sus viajes, controlar el estado de su vehículo y optimizar su uso. Pueden ser familias que usan un solo vehículo o individuos con múltiples coches, por ejemplo, entusiastas del automóvil que tienen varias unidades.
2. **Empresas y organizaciones:** compañías que manejan una flota de vehículos, como agencias de alquiler de coches, servicios de transporte compartido, o empresas de logística. Wive les ofrece una solución avanzada para gestionar el uso de cada vehículo, controlar costos y mejorar la eficiencia de la operación.

B. SEGMENTO DE CLIENTES

Los segmentos de clientes de Wive se dividen de la siguiente manera:

1. **Particulares:** Dentro de este segmento, encontramos usuarios de clase media a alta que poseen varios vehículos o aquellos que viajan frecuentemente y buscan una plataforma para gestionar sus rutas y el estado de sus coches.
2. **Empresas:** Aquí se pueden distinguir dos subsegmentos:
 - **Empresas de flotas pequeñas y medianas:** que requieren una solución accesible y práctica para monitorear sus vehículos.

- **Agencias de alquiler:** que buscan gestionar en tiempo real la disponibilidad y el estado de sus unidades para mejorar el servicio a los clientes.

En caso de que no existieran segmentos diferenciados, Wive ofrecería una solución única a todo tipo de usuarios mediante paquetes flexibles que se adaptan a sus necesidades.
