

3 | SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El mercado objetivo de EasyPay es diverso y está segmentado en cuatro grandes grupos, cada uno con necesidades y características únicas:

- **Particulares:** Este grupo abarca desde estudiantes universitarios que buscan una forma rápida y sencilla de dividir gastos, hasta familias que necesitan herramientas prácticas para gestionar sus finanzas diarias. También incluimos adultos mayores que valoran una aplicación sencilla y segura, especialmente diseñada para que puedan manejarla sin complicaciones.
- **Pequeños negocios y autónomos:** En España, el tejido empresarial está compuesto principalmente por pymes y autónomos, muchos de los cuales aún no han adoptado plenamente soluciones digitales. EasyPay ofrece a estos negocios la posibilidad de aceptar pagos electrónicos con comisiones reducidas, sin necesidad de invertir en costosos equipos o infraestructuras.
- **Turistas internacionales:** España es uno de los destinos turísticos más populares del mundo, y EasyPay puede facilitar sus transacciones. Con nuestra conversión automática de divisas, los turistas pueden pagar en euros sin preocuparse por llevar efectivo o enfrentar altas comisiones en cambios de moneda.
- **Personas no bancarizadas:** Aunque España tiene una alta tasa de bancarización, todavía hay personas fuera del sistema financiero, especialmente en zonas rurales o comunidades desfavorecidas. EasyPay ofrece una puerta de entrada a la economía digital a través de cuentas virtuales que no requieren una cuenta bancaria tradicional.

