

Segmentación de clientes

En nuestra empresa decidimos dividir nuestro producto según varios factores:

Según su edad:

- **Niños entre 2-10 años:** para aquellos padres que se preocupen por la seguridad de sus hijos.
- **Adultos mayores de 65 años:** familias que necesitan localizar a sus familiares con problemas de memoria como la demencia o el Alzheimer.

Según su zona geográfica:

- **Zonas urbanas:** para deportistas o trabajadores que viven en localidades con muchas personas donde puedan perderse o tener algún tipo de riesgo.
- **Zonas rurales:** para estas zonas aplicaremos otro tipo de GPS donde se requiera menos cobertura debido al aislamiento o a la distancia que requiera.

Es decir, debido a esto aplicaremos modelos específicos dependiendo de su tipo de clima o de su zona donde vivan.

Según su estilo de vida:

- Padres ocupados que necesitan dejar a sus hijos solos y que quieran implantar esta tecnología.
- Personas deportistas que quieran rastrear su ubicación en todo momento mientras realizan actividades al aire libre
- Familias de personas mayores con algunas enfermedades.
- Según los beneficios que busquen:
- Seguridad personal y familiar: padres, cuidadores o cualquier otro tipo de persona que busque la seguridad.
- Innovación de la tecnología: gente interesada en probar nuevos productos con tecnología implantada
- Usuarios que busquen integrar alguna tecnología en algo tan simple como un zapato.

