

## SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

### ¿Qué es la segmentación de mercados y por qué la hacemos?

La segmentación de mercados consiste en dividir el mercado en grupos de personas con características y necesidades similares para ofrecerles productos o servicios más adaptados.

Se hace porque no todos los consumidores son iguales, y conocer mejor a cada grupo permite diseñar estrategias más eficaces. En el caso de **MindCare AI**, la segmentación ayuda a identificar a los jóvenes que necesitan apoyo emocional y a las familias o centros educativos interesados en promover la salud mental, ofreciendo soluciones específicas para cada uno.

### SEGMENTACIÓN DE MERCADO (PRINCIPAL Y SECUNDARIO)

#### Segmento principal: Estudiantes jóvenes (13-25 años)

- **Edad:** entre 13 y 25 años (ESO, Bachillerato y universitarios).
- **Situación económica:** dependen mayormente de sus padres
- **Estilo de vida e intereses:** usan el móvil todo el día, pasan mucho tiempo en redes sociales y sienten presión por los estudios o el futuro laboral.
- **Hábitos de consumo observados:** descargan apps gratuitas, usan redes como TikTok e Instagram para distraerse o informarse, y buscan soluciones rápidas para relajarse o concentrarse.

#### Segmento 2: Padres y madres de adolescentes

- **Edad:** entre 35 y 55 años.
- **Situación económica o laboral:** trabajadores con estabilidad media; suelen tener poco tiempo libre.
- **Estilo de vida e intereses:** se preocupan por el bienestar de sus hijos, valoran la educación y buscan herramientas seguras que les ayuden a detectar problemas antes de que empeoren.
- **Hábitos de consumo:** leen noticias sobre salud, descargan apps educativas o de control parental, y confían en recursos tecnológicos que ofrezcan seguridad y resultados visibles.