

# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## ¿Quiénes son nuestros clientes?

Nuestros clientes son estudiantes de la ESO y Bachillerato (15-18 años) que tienen que decidir qué estudiar después del instituto y no lo tienen claro.

También pueden ser clientes:

- Jóvenes que tienen miedo a equivocarse y quieren probar antes de elegir.
- Quienes no encuentran buena orientación a su alrededor y necesitan algo práctico y fácil de entender.

## ¿Qué necesitan estos estudiantes?

Los estudiantes que usan Prácticas360 quieren cosas que de verdad les ayuden a decidir su futuro. Lo que más necesitan es:

- Saber cómo es realmente cada profesión.
- Vivir experiencias reales en empresas para comprobar si algo les gusta o no.
- Resolver dudas sobre carreras, grados, FP o itinerarios.
- Tener una orientación fácil, dinámica y que no sea aburrida.

## ¿Cómo son nuestros clientes?

Este grupo de jóvenes suele:

- Aprender mejor cuando todo es práctico, visual y dinámico.
- Se motivan cuando la información es interactiva, no solo texto infinito.
- Buscar claridad y tranquilidad antes de tomar una decisión importante.
- Querer explorar opciones y probar cosas sin comprometerse del todo.



## Tipo de mercado

Prácticas360 está en un mercado de nicho, porque va dirigido a un grupo concreto:

jóvenes que están eligiendo qué estudiar y necesitan orientación práctica y real.

A diferencia de otras plataformas que solo dan teoría, Prácticas360 ofrece una experiencia mucho más personalizada, pensada justo para ellos y adaptada a lo que de verdad necesitan.

## ¿Por qué este nicho es importante?

Es un momento clave donde una buena orientación puede cambiar el futuro de una persona.

Muchos jóvenes viven esta etapa con ansiedad y dudas, y no encuentran apoyo suficiente.

Las empresas también se benefician al recibir a jóvenes motivados que descubren nuevas vocaciones.

Ayudamos a unir el mundo educativo con el laboral de una forma sencilla, cercana y real.