

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quienes 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.