

# SEGMENTACION DE MERCADO

Nuestro proyecto se dirige a un **mercado de nicho de profesionales técnicos de la rehabilitación y el diseño de interiores**, caracterizado por:

- Formación técnica especializada y continua.
- Alta cualificación práctica.
- Perfil interdisciplinar (trabajo en equipos multiprofesionales).
- Actualización constante en tecnología, materiales y protocolos.
- Capacidad de adaptación a nuevos entornos digitales.

La plataforma se plantea como una **plataforma multilateral**, ya que conecta a **arquitectos, diseñadores, constructores, promotores, clientes finales y administraciones públicas**, mejorando la comunicación entre todos ellos.

## ¿Para quién creamos valor?

Creamos valor para todos los agentes implicados en un proceso de rehabilitación, especialmente para:

- **Profesionales técnicos**, que necesitan mostrar sus proyectos de forma clara, visual y precisa.
- **Clientes finales**, que no entienden planos ni lenguaje técnico y necesitan visualizar el resultado final.
- **Empresas y gestores de proyectos**, que buscan reducir errores, tiempos y costes durante la obra.

Nuestra plataforma 3D permite visualizar todo el proceso de rehabilitación, desde el estado inicial hasta el resultado final amueblado, lo que aporta seguridad, confianza y mejor toma de decisiones.

## **¿Cuáles son los segmentos que vamos a atender?**

Se trata de un **mercado segmentado**, ya que no todos los profesionales realizan la misma función dentro del sector técnico:

### **Arquitecto/a o diseñador/a**

- Diseña cómo quedará la vivienda tras la reforma.
- Decide la distribución de los espacios.
- Elige materiales, acabados y estilo.
- Utiliza la plataforma para presentar el proyecto al cliente de forma visual.

### **Constructor/a o empresa de reformas**

- Ejecuta los trabajos de obra (paredes, suelos, instalaciones, etc.).
- Sigue el proyecto técnico.
- Usa la visualización 3D para comprender mejor las fases de la rehabilitación.

### **Promotor/a o gestor/a del proyecto**

- Organiza presupuestos y plazos.
- Coordina a los distintos profesionales.
- Controla que el proyecto se desarrolle correctamente.

### **Cliente final**

- Persona que va a vivir en la vivienda rehabilitada.
- Generalmente no entiende planos ni términos técnicos.

- Necesita una herramienta visual clara y sencilla.

## Administración pública

- Ayuntamientos u organismos oficiales.
- Interesados en la visualización de proyectos para licencias, control o rehabilitación de vivienda pública.

## Perfiles de clientes

- Trabajadores en el sector de la construcción
- Trabajadores/as autónomos/as
- Personas interesadas en reformar o rehabilitar su vivienda o crear una empresa; emprendedores.
- Empresas pequeñas y medianas( PYMES )
- Hombre y mujer
- Todas las etnias, razas...

Segmentación por edad y uso de tecnologías:

- **Grupo 20 - 30 años:** Personas cómodas con la tecnología, buscan rapidez y aplicaciones interactivas.

Aplicación a la plataforma: Les atrae la gamificación, animaciones 3D, seguimiento de progresos en tiempo real y funciones interactivas.

- **Grupo 30 - 40 años:** Usan tecnología con facilidad, valoran claridad y eficiencia.

Aplicación a la plataforma: Funciones de seguimiento y recordatorios, reportes claros de progresos y comparativas de resultados, contenido visual atractivo pero directo.

- **Grupo 40 - 50 años:** Familiarizados con la tecnología, prefieren interfaces sencillas.

Aplicación a la plataforma: Explicaciones detalladas del proceso de rehabilitación, animaciones 3D informativas, guías paso a paso, recordatorios de ejercicios.

- **Grupo 50 - 60 años:** Menor familiaridad con plataformas complejas, valoran simplicidad y apoyo.

#### Aplicación a la plataforma:

- Interfaces simples; la aplicación tenga botones grandes, colores claros y no demasiadas cosas en la pantalla a la vez.
- Instrucciones claras y visuales; la aplicación te explique con palabras sencillas y con imágenes.
- Asistencia guiada; la aplicación te guíe paso a paso mientras la usas, como si alguien estuviera a tu lado explicándote.
- Tutoriales en video.
- Posibilidad de contacto con profesionales.

## ¿Cuántos clientes podemos llegar a tener?

El número de clientes potenciales es **elevado**, ya que:

- En Europa existe un gran número de viviendas antiguas que requieren rehabilitación.
- La rehabilitación es cada vez más frecuente frente a la obra nueva.
- Cada proyecto implica a varios profesionales y al cliente final.

Esto nos permite acceder a un **mercado amplio y escalable**, con posibilidad de crecimiento progresivo a nivel europeo.

## ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Nuestros clientes más importantes son:

- Profesionales técnicos de la rehabilitación, ya que utilizan la plataforma de forma recurrente y toman decisiones basadas en datos y eficiencia.

- Clientes finales, porque son quienes necesitan mayor claridad y confianza antes de invertir en una rehabilitación.

El **cliente clave** es un **profesional técnico racional**, que elige la plataforma solo si demuestra que:

- Mejora la precisión del proyecto.
- Reduce errores en obra.
- Evita costes innecesarios.
- Aporta un valor real al proceso de rehabilitación.

Esta segmentación nos permite desarrollar un **modelo de negocio sólido, escalable y con alto valor añadido**, adaptado a las necesidades reales del sector de la rehabilitación y el diseño de interiores.