

Merkatuaren Segmentazioa

Gure bezeroa, osasun mentala zaindu nahi duen edozein pertsona da. Gehienak, 16 eta 40 urte bitarteko pertsonak dira, teknologia erabiltzen ohituta daudenak eta eguneroko bizitzako presio, antsietate edo autoestimarekin lotutako arazoei irtenbide erraz eta azkarra bilatzen dietenak. Askok ez dute profesional batengana joateko denborarik edo baliabiderik, eta aplikazioaren bidez laguntza jasotzea nahiago dute. Halaber, bezero mota honek, teknologiarekiko konfiantza gehiago duelako, gainera, mugikorren erabilera oso zabalduta dago belaunaldi honetan.

Bezero hauek psikologikoki laguntza eta ongizatea modu azkarrean eta errazan nahi dute. Askotan nekatuta, larrituta edo bakarrik sentitzen dira, baina ez dakite nora jo. Azkenik, egunero mugikorra etengabe erabiltzen dute, mezuak, sare sozialak eta aplikazioak... eta ohitura hori erabil dezakete beraien ongizatea hobetzeko tresna gisa.

Gure estrategia, marketing kontzentratua izango da, gure aplikazioa sare sozialetan promozionatuko dugu, gaur egun, sare sozialak ia jende guztia erabiltzen duenez, publiko oso handia erakarriko dugu. Bestalde, aplikazioa “doakoa” da, eta atal premium bat daukagu. Gure aplikazioa gazteei eta gazte helduei bideratuko diegu, errenta ertain edo ertain-baxuko pertsonari, psikologo pribatu bat ordaintzeko aukera ez duten baina beren osasun mentala zaindu nahi duten pertsonentzat. Horrez gain, ikasketa edo laneko estres handia dutenentzat ere baliagarria izango da.

