

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro proyecto está pensado principalmente para personas mayores que buscan un espacio donde puedan convivir, mantenerse activas y sentirse acompañadas. Aunque hablamos de un grupo amplio, no todas las personas tienen las mismas necesidades y no todas viven igual, por eso dividimos a nuestros clientes en varios bloques para poder atender mejor a cada persona.

Personas recién Jubiladas

Aquí ubicamos a personas que han dejado de trabajar y suelen tener mucho más tiempo libre de lo que solían tener.

Generalmente son gente con energía, responsables y con deseos de seguir aprendiendo o encontrar un nuevo orden o rutina en su día a día. Quieren actividades donde puedan conocer gente nueva y mantener el ritmo social que tenían mientras trabajaban.

Además suelen disponer de suficiente renta para dedicarla a estas actividades



https://residenciasolinatura.com/beneficios-de-la-socializacion-en-la-tercera-edad/?utm_source=

Personas mayores que viven solas o se sienten solas

Consideramos aquí a gente que aunque puede valerse por sí misma, pasa mucho tiempo sin nadie o no suelen convivir con otros, pero claramente necesitan un espacio emocional, un lugar para charlar, compartir cosas y sentirse parte de algo.

Para ellos, nuestro centro es una respuesta directa contra el aislamiento y también integran un mercado dividido porque buscan compañía y soporte social de forma precisa.

Personas mayores que requieren ayuda cotidiana

No necesitan ayuda todo el tiempo pero sí valoran tener alguien que los lleve al doctor, les eche una mano con las compras o les ayude con algún trámite.

Buscan estar tranquilos y cómodos con la seguridad de tener un apoyo cuando haga falta.

Este grupo corresponde a un mercado particular porque sus necesidades son más concretas y necesitan un trato más enfocado en ellos.

Familias que buscan algo extra para sus hijos o sus padres

Ellos no usan directamente lo que ofrecemos, pero sí influyen mucho en si alguien lo contrata o no. Aquí se incluyen padres que quieren que personas mayores y con experiencia ayuden a sus hijos con la escuela, o hijos adultos que desean que sus mayores sigan activos y acompañados.

Esta parte conforma un mercado variado, porque su rol es indirecto pero es fundamental al momento de tomar la decisión.

Personas mayores que solo quieren ciertas actividades

Son individuos que no están interesados en una cuota mensual sino en asistir a talleres específicos: hacer manualidades, clubes de lectura, aprender idiomas, etc.

Pagan por cada evento lo que hace que su gasto sea más flexible.

También están en un mercado especializado ya que buscan cosas concretas sin comprometerse a ir siempre.

Características generales de nuestros clientes

Nuestros clientes son distintos entre ellos aunque la mayor parte de ellos coinciden en varios detalles:

- Tienen entre 60 y 75 años y mantienen cierta independencia.
- Buscan compañía hacer cosas importantes para ellos y espacios donde se sientan valorados.
- Cuentan con ingresos suficientes para pagar una cuota mensual razonable o talleres por separado.
- Valoran la cercanía, el trato humano y sentirse parte de una comunidad.
- Tienen tiempo libre y quieren ocuparlo de manera útil, entretenida y saludable.