

Segmentación de mercado

- Clientes objetivo del proyecto

- Conductores particulares

Personas que poseen uno o más vehículos y necesitan servicios de mantenimiento o reparación.

Características:

- Buscan rapidez, comodidad y precios competitivos.
- Suelen desconfiar de talleres nuevos, por lo que valoran mucho reseñas y transparencia.
- Les interesa comparar antes de elegir.
Necesidades que cubre la app: encontrar talleres confiables, comparar precios, reservar sin llamadas, saber qué esperar del servicio.

- Jóvenes conductores (18-35 años)

Usuarios digitales acostumbrados a apps tipo Uber, Glovo o Booking.

Características:

- Prefieren experiencias 100% online.
- Buscan la opción más económica y con mejores valoraciones.

- Propietarios de flotas pequeñas (pymes, taxis, VTC)

Negocios que dependen del buen estado de sus vehículos y necesitan optimizar costes.

Características:

- Requieren mantenimiento frecuente y rápido.
- Buscan talleres fiables para establecer relaciones continuas.
- Se benefician de herramientas de gestión y seguimiento.
Necesidades que cubre la app: reserva rápida, precios negociados, historial de servicios, disponibilidad garantizada.

3. Talleres mecánicos

Aunque no son los usuarios finales, son un cliente estratégico porque son quienes ofrecen el servicio dentro de la plataforma.

Características:

- Buscan captar clientes nuevos sin gastar en publicidad.
- Quieren visibilidad, reputación y gestión ordenada de citas. Necesidades que cubre la app: canal de ventas adicional, agenda digital, valoraciones verificadas, mayor flujo de trabajo.