

ARTEA



SEGMENTACION DE MERCADO:

El **cliente** de Artea se caracteriza por ser una persona curiosa e innovadora que valora la sostenibilidad medioambiental y ve el arte artesanal como algo simbólico y personal. Este perfil conecta la creatividad con valores éticos, entendiendo el proceso creativo no solo como un resultado estético, sino como una forma de expresión alineada con su manera de entender el mundo. Al utilizar materiales reciclados para crear obras de arte únicas, este usuario muestra un fuerte sentido de conciencia ambiental y una curiosidad incesante por métodos alternativos que mejoren su expresión artística. Además, suele informarse y formarse de manera autónoma, buscando recursos que le permitan evolucionar y experimentar sin límites.

Su carácter está marcado por un equilibrio entre el deseo de inspiración, el impulso de innovación y la aspiración de ser parte de "una comunidad donde se comparten ideas y los proyectos se hacen tangibles. Su carácter está marcado por un equilibrio entre el deseo de inspiración, el impulso de innovación y la aspiración de ser parte de "una comunidad donde se comparten ideas y los proyectos se hacen tangibles". La dimensión social cobra especial relevancia, ya que el usuario valora el aprendizaje compartido y el reconocimiento dentro de un entorno creativo común. Este perfil híbrido permite que Artea alcance a públicos muy distintos sin perder coherencia en su propuesta. Artea responde a estas características al proporcionar una aplicación que inspira, educa y conecta, pensada para guiar a cada usuario en su camino creativo hacia un mundo más consciente y artístico. La app actúa como acompañante y facilitadora del proceso creativo en todas sus fases.

En conjunto, el cliente de Artea es diverso y multifacético: un creador consciente que se mueve tanto en mercados masivos como en segmentos específicos y que comparte la creatividad sostenible como eje común. Artea responde a este perfil

mediante una aplicación que inspira, educa y conecta, acompañando a cada usuario en su desarrollo creativo hacia un enfoque más consciente y artístico.

En el **mercado masivo**, Artea atrae a personas que disfrutan de las manualidades como actividad de ocio, sin importar su nivel. Son personas que disfrutan crear con sus propias manos y buscan ideas fáciles, accesibles y bonitas para hacer, regalos o pequeños proyectos de reciclaje. La app es cómoda y práctica, gracias a su diseño intuitivo a que está disponible en cualquier momento y a una organización clara sencilla y accesible.

En el **mercado de nichos**, Artea conecta con un público más concreto, como creadores, artesanos, profesores o emprendedores. Este usuario valora especialmente la originalidad, la innovación y la profundidad de los contenidos, y encuentra un gran valor en las sugerencias creativas y en la clasificación detallada de los proyectos según su nivel de dificultad y riesgo, usando la app como una fuente constante de apoyo e inspiración.

Es un cliente que busca herramientas más específicas, guías claras y espacios donde su creatividad genere un impacto positivo en su entorno y comunidad. Para este perfil, Artea se convierte en un recurso de referencia y en una plataforma de crecimiento personal y profesional

El **mercado segmentado** se refleja cuando Artea organiza sus servicios y contenidos según las características particulares de los diferentes perfiles dentro de su audiencia. Así, atiende a usuarios principiantes que necesitan orientación básica; a usuarios intermedios que buscan proyectos más elaborados; y a usuarios avanzados que desean enfrentarse a desafíos creativos, técnicas complicadas o ideas para generar ingresos con sus creaciones. Esta progresión permite acompañar al usuario a lo largo del tiempo, favoreciendo su fidelización. También toma en cuenta segmentos definidos por edad, estilo de vida o motivación principal: personas que crean por ocio, familias en busca de actividades educativas, jóvenes interesados en la sostenibilidad o adultos que ven en el reciclaje una vía para relajarse y desconectar. En este mercado, Artea se adapta ofreciendo experiencias diferenciadas que responden a necesidades concretas. La personalización de la experiencia refuerza la sensación de pertenencia y utilidad de la aplicación.

Más allá de estos sectores, el consumidor de Artea presenta una serie de rasgos clave que lo caracterizan de manera transversal. En primer lugar, resalta su

conciencia ambiental, manifiesta en el anhelo de disminuir desechos y emplear materiales reciclados de forma innovadora. En segundo lugar, posee un interés innato por el arte y las manualidades, que se entrelaza con una curiosidad constante por nuevas ideas, técnicas y estilos. Este interés suele ir acompañado de una actitud abierta al aprendizaje continuo. Asimismo, muestra afinidad hacia marcas con una identidad robusta, que comunican profesionalismo, estatus y coherencia desde su concepción. Artea responde a esta expectativa al ofrecer una imagen cuidada, una propuesta fiable y una visión que integra innovación con responsabilidad ambiental. La marca se percibe como cercana, pero a la vez sólida y bien posicionada.

Otro aspecto relevante es que es un usuario digital activo, que valora interfaces claras, navegación intuitiva y disponibilidad inmediata de contenidos. La aplicación satisface esta necesidad al proporcionar proyectos categorizados, accesibles las 24 horas y acompañados de orientaciones que facilitan el proceso creativo. Esta combinación de contenido y usabilidad convierte a Artea en una herramienta funcional, inspiradora y alineada con los hábitos digitales actuales.