

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los Clientes son la base de cualquier negocio, de cualquier mercado, son la base de la economía de nuestro negocio, por lo que no es algo que tomarse a la ligera. Al ser una empresa tecnológica, o al menos una que busca la desintoxicación de ella, tenemos un amplio abanico de posibilidades. Pero nos queremos enfocar principalmente en las tres más funcionales.

La primera serían los jóvenes, o jóvenes en edad de madurez para pasar a ser adultos. Este punto solamente abarca la mayor parte de los clientes que necesitamos. Ya que al ser

una grandísimo número de personas con los mayores problemas relacionados a la dependencia tecnológica. No solo están muchos de ellos adictos a las redes sociales, sino también a los videojuegos o los móviles. En este caso intentaremos enfocarnos en reducir su dependencia tecnológica, hacerles ver mas haya de las pantallas, y enseñarles una manera responsable de utilizar las redes y la

tecnología, son un nicho muy amplio y como gran diversificación de todos los tipos, por lo que este sería nuestro principal cliente, o dicho de otro modo nuestro cliente objetivo.

Nuestro segundo caso vendrían a ser los profesionales, un mercado muy amplio también, pero no tan diverso como el primero. Aquí nos enfocamos en esos profesionales que se dedican a estar mirando pantallas día sí día también. Las personas que no saben vivir sin la tecnología en un sentido más de trabajo, por teletrabajo o por que su trabajo requiere estar delante de una pantalla ocho horas diarias.

Todo esto puede acabar derivando en severos problemas como el estrés digital, insomnio, o fomentar la miopía, astigmatismo y otros problemas oculares por forzar constantemente la vista. Todo esto se podría aplicar a los jóvenes también, pero es más improbable en su caso debido a que no tienen el factor del estrés o la obligación. En este caso funcionarios de la misma manera, enseñar a un uso responsable de la tecnología, hacerles ver el precio que se paga, y ayudarles a compaginar la necesidad de tecnología en su trabajo con una vida más saludable.



Y por último pero no menos importante tendríamos el nicho de las familias, el más pequeño de los tres, ya que afecta a grupos de personas, no solo a individuos. Aquí entrarían esas

familias donde la tecnología ha creado distanciamientos, falta de comunicación, o problemas derivados, también entrarían los dos grupos anteriores como individuos de cada una. Aquí el funcionamiento sería igual que con los anteriores pero a nivel familiar, tratando con todo en conjunto, tratando de reducir el uso de pantallas y mejorando la convivencia entre los mencionados.

Estos son tres tipos de clientes bastante distintos, pero comparten el mismo problema de base, el exceso tecnológico, por lo que sería, en este caso un mercado segmentado, uno que nos podría dar mucho margen de maniobra con todos los clientes y los diversos campos a los que podemos acceder, por eso hemos elegido ese mercado, ya que son perder identidad ni propósito podemos llegar a hacer grandes proyectos con los clientes.