



PLIN

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

2ºDAM3



LABURAPP

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En LaburApp, la gente es el centro de todo. La aplicación no es más que un medio para resolver problemas reales, tanto para quien busca unos ingresos extra con flexibilidad como para quien necesita que le echen una mano en su día a día. Funcionamos como lo que técnicamente se llama un mercado multilateral: conectamos a dos grupos muy distintos, pero que se necesitan mutuamente para que esto funcione; sin uno, el otro no tiene sentido.

SEGMENTO	MEDIBLE	ACCESIBLE	SUSTENTABLE	VIABLE
Quienes buscan tareas	~500.000 jóvenes (estudiantes y personas con horarios flexibles)	App, redes sociales, correo	Alta (demanda de ingresos flexibles)	70% estimado
Quienes suben tareas	~300.000 personas (familias, personas mayores, particulares)	App, recomendaciones, publicidad local	Alta (necesidad de asistencia puntual)	60% estimado

El primer grupo es el de quienes **buscan realizar tareas**. Aquí el perfil suele ser joven: estudiantes o gente con horarios cambiantes que quiere ganar dinero sin atarse a un jefe o a un horario fijo. Lo que más valoran es la inmediatez y el poder decidir cuándo y cuánto trabajar. Como suelen manejarse bien con la tecnología, buscan procesos ágiles y agradecen mucho la gamificación y los sistemas de niveles; les gusta ver que su perfil mejora, que reciben buenas valoraciones y que su esfuerzo tiene un reconocimiento visible.

En la otra orilla están quienes **necesitan esa ayuda puntual**. Aquí el perfil es mucho más heterogéneo: desde personas mayores y familias que no llegan a todo, hasta cualquiera que necesite mover un mueble o pasear al perro. Para ellos, la prioridad absoluta es la confianza. Necesitan saber quién es la persona que va a ayudarles. Por eso valoran tanto la seguridad, poder ver la experiencia previa de los candidatos y chatear con ellos antes de cerrar nada. Buscan cercanía y tranquilidad por encima de todo.

Aunque parecen perfiles opuestos, en el fondo coinciden en lo básico: ambos quieren soluciones rápidas, claras y sin líos. Odian los procesos burocráticos y huyen de cualquier plataforma que no les transmita seguridad. Por eso no nos enfocamos en un nicho pequeño ni disparamos a todo el mundo a ciegas; trabajamos en un mercado segmentado donde intentamos encajar las piezas de estos dos grupos para que sus necesidades, aunque diferentes, se resuelvan en el mismo sitio.

Todo el diseño de la app nace de ponernos en los zapatos del usuario (lo que llamamos el **mapa de empatía**). No solo miramos lo que hacen, sino lo que sienten y les preocupa: desde las ganas de sentirse útil y valorado del que trabaja, hasta el miedo lógico del que contrata a un desconocido o la inseguridad con los pagos. La app responde a esos temores con verificación, transparencia y sistemas de reputación, atacando las desconfianzas antes de que se conviertan en un problema.

Mapas de empatía:

QUIENES BUSCAN TAREAS



QUIENES SUBEN TAREAS



Al final, LaburApp actúa como el punto de encuentro digital entre estos dos mundos. Tener esta segmentación tan clara nos permite afinar la propuesta de valor para cada uno: facilitamos el trabajo flexible a unos y la ayuda rápida a otros. Así nos aseguramos de que la tecnología no sea un simple adorno, sino una herramienta eficaz que responde a lo que cada perfil necesita en la vida real.