

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nuestro mercado está dirigido a **un target de personas que pasan mucho tiempo fuera de sus casas** y dependen de sus dispositivos para estar conectados/as e incluso para trabajar.

**El cliente principal serían jóvenes estudiantes y trabajadores** entre 18 y 30 años.

Por ejemplo, una estudiante típica, tiene 20 años, va a la UPV/EHU en Gasteiz, usa el móvil para notas, apps de estudio como Moodle, o para chatear con amigos/as. Sus hábitos: sale de casa a las 8am, clases hasta las 2pm, luego biblioteca o café hasta las 7pm, y usa el móvil entre 6 y 8 horas al día. Necesita carga porque las baterías no duran tanto con tanto uso, y le pasa 2 o 3 veces por semana, sobre todo en invierno cuando el frío agota la batería más rápido.

Elegimos este grupo primero porque son los más activos/as en la ciudad: se mueven por el centro, la universidad, parques como el de La Florida...Usarían el servicio en situaciones de espera del bus para mirar horarios, de encuentro en una quedada con amigos/as para escuchar música o en eventos como el Azkena Rock Festival. Son *tech-savvy*, así que adoptarían la app rápido y representan el 40% de la población joven en Gasteiz, según datos del ayuntamiento.

**Otro cliente secundario serían los turistas**, personas de entre 25 y 45 años que visitan la ciudad por fin de semana y que necesitan mapas y fotos...Se mueven por el casco medieval, la catedral o el museo Artium.

**Otro cliente potencial serían trabajadores móviles como repartidores o comerciales**, que andan por zonas industriales o comerciales.

No nos enfocamos en gente mayor porque no salen tanto, pero sí podrían usarlo ocasionalmente.

**Agrupamos por hábitos:** alto uso de móviles más de 4 horas/día fuera, necesidad de movilidad y conciencia ecológica. Así, priorizamos el marketing en universidades y zonas turísticas.

## EN RESUMEN:

Los clientes clave son jóvenes activos, descritos en detalle por edad, rutinas y necesidades, empezando por ellos y ellas porque son los más impactados/as y fáciles de alcanzar en Vitoria-Gasteiz.

