

Segmentación de mercado

Nuestro mercado se divide en distintos tipos de clientes, pero es fundamental definir con claridad quién es el cliente principal al que va dirigido el producto. En nuestro caso, el cliente principal son **pequeñas empresas y negocios que manejan objetos de valor**, como joyerías, relojerías, despachos profesionales (abogados, gestorías), clínicas privadas o comercios con caja diaria. Este tipo de negocio necesita proteger dinero, documentos importantes o productos de alto valor, pero muchas veces no dispone de sistemas de seguridad avanzados o demasiado costosos.

Este cliente suele buscar una solución que sea segura, fácil de usar y fiable. Necesita controlar quién accede a la caja fuerte, evitar robos internos o externos y asegurarse de que sus bienes están protegidos incluso fuera del horario laboral. Además, está dispuesto a invertir una cantidad media-alta en seguridad, ya que una pérdida puede suponer un gran impacto económico. Para este perfil, nuestra caja fuerte inteligente encaja perfectamente porque ofrece un alto nivel de protección, control de accesos mediante huella, rostro o PIN y un funcionamiento continuo incluso ante fallos eléctricos.

Como clientes secundarios encontramos:

- **Hogares y familias** que desean proteger dinero, joyas, documentos importantes o dispositivos electrónicos. Este perfil valora especialmente la comodidad y la facilidad de uso, así como la tranquilidad de saber que solo los miembros autorizados pueden acceder.
- **Instituciones culturales** como pequeños museos, galerías o centros educativos que almacenan piezas valiosas o documentación sensible. Para ellos es clave combinar seguridad física con control de accesos.
- **Pequeñas oficinas y autónomos** que manejan información confidencial y necesitan un lugar seguro sin recurrir a sistemas complejos o muy costosos.

Esta segmentación permite adaptar el producto y la comunicación a cada tipo de cliente. Aunque el producto es el mismo, las necesidades cambian: en una joyería prima la seguridad máxima, en un hogar la comodidad y en una oficina el control de accesos. Gracias a la personalización, nuestra caja fuerte inteligente puede ajustarse a cada uno de estos perfiles, ampliando el mercado potencial sin perder un enfoque claro en el cliente principal.