

## 2. Segmentación de Mercado

Nuestros clientes principales son personas muy ocupadas que necesitan ayuda con las tareas del día a día y tienen poco tiempo. Esto incluye a profesionales que trabajan mucho, familias con muchas responsabilidades y personas mayores que necesitan ayuda en casa. Lo que quieren es que todo sea fácil, rápido y seguro cuando usan servicios en línea. Esto es algo que coincide con lo que hace la mayoría de la gente en España, que usa aplicaciones todos los días. Además, más de la mitad de ellas está dispuesta a contratar servicios personales en línea si se sienten seguras.

Hay dos grupos de clientes que son muy diferentes:

El primer grupo son los clientes individuales. Estos clientes necesitan ayuda con cosas como recados personales, trabajo en casa, problemas técnicos, papeleo, transporte o trabajo creativo. Lo que más les importa a los clientes individuales es que la persona que les ayude esté cerca y sea formal, para así ahorrar tiempo a los clientes individuales.

El segundo grupo son personas o pequeñas empresas que ofrecen servicios. Ellos quieren encontrar clientes de manera segura y legal. Una plataforma en línea puede ayudarles a que la gente sepa de su trabajo y a que reciban pagos como es debido. No hace falta tener más grupos, ya que estos dos son lo básico de la app. Aunque podrían dividirse en subgrupos, como jóvenes profesionales que hacen tareas técnicas. o familias (para servicios domésticos), basados en datos del INE que muestran un 6% de la población en 'gig economy'. Esta diferenciación permite estrategias personalizadas, como marketing dirigido a demandantes vía redes sociales y a prestadores vía alianzas locales.