

## 2 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

*(A quién se dirige el proyecto y por qué)*

El mercado objetivo del proyecto está formado por **negocios locales de servicios**, es decir, empresas que venden tiempo, conocimiento o atención profesional y que dependen de citas, consultas o presupuestos.

Este tipo de negocios tiene tres características clave:

1. Cada cliente tiene un alto valor económico
2. Reciben muchos mensajes de personas interesadas
3. Pierden ventas por no poder atenderlos a tiempo

Algunos ejemplos claros:

- Clínicas dentales
- Clínicas estéticas
- Centros médicos
- Inmobiliarias
- Abogados
- Fisioterapeutas
- Coaches y consultores
- Academias privadas

Estos negocios suelen ganar entre cientos y miles de euros por cliente. Por ejemplo, una clínica dental puede facturar entre 500 y 5.000 € por paciente. Una inmobiliaria puede ganar miles por cada operación. Un abogado puede cobrar cientos o miles por un caso.

Sin embargo, muchos de estos negocios funcionan con sistemas de atención anticuados:

- Recepcionistas saturadas
- Mensajes sin responder
- Seguimientos inexistentes
- Citas que se pierden

El mercado al que se dirige este proyecto es enorme y en crecimiento, ya que cada vez más clientes prefieren escribir antes que llamar. Los negocios que no automatizan su atención quedan en desventaja frente a los que sí lo hacen.

Nuestro enfoque no es vender a todo el mundo, sino a **empresas que ya tienen dinero, clientes y un problema real de atención.**