

2. Segmentación de mercado

- **Clientes individuales (B2C):**

Este grupo incluye a personas que necesitan organizar y proteger sus activos digitales por motivos personales, familiares o profesionales.

Adultos con activos digitales importantes

- Personas que poseen criptomonedas, documentos almacenados en la nube, cuentas online o servicios digitales relevantes.
- Suelen preocuparse por qué ocurrirá con toda esa información si algún día no pueden gestionarla.

Familias que desean conservar recuerdos digitales

- Familias que guardan fotos, vídeos, correos electrónicos o redes sociales que forman parte de su historia personal.
- Buscan una forma de asegurar que esos recuerdos no se pierdan y puedan transmitirse a futuras generaciones.

- **Clientes corporativos (B2B):**

Empresas que pueden integrar este servicio en su oferta o utilizarlo para mejorar su gestión interna.

Bancos y aseguradoras

- Podrían incluir la herencia digital como un servicio adicional para sus clientes.
- Les permite diferenciarse de la competencia y aportar valor añadido.

Despachos de abogados especializados en herencias

- Facilita la gestión de activos digitales dentro de procesos legales.
- Puede convertirse en una herramienta útil para asesorar a sus clientes y agilizar trámites.

Profesionales con información sensible

- Abogados, médicos, empresarios, autónomos u otros perfiles que manejan datos privados o confidenciales.
-
- Necesitan un sistema que garantice la protección de su información y que permita delegar el acceso de forma controlada.

Características comunes de los segmentos

Todos los grupos mencionados comparten necesidades similares:

- Valoran la seguridad y el cumplimiento legal, ya que se trata de información sensible.
- Buscan soluciones sencillas, intuitivas y que no requieran conocimientos técnicos avanzados.

- Están dispuestos a pagar por un servicio que les ofrezca tranquilidad, protección y organización.

- **Tipo de mercado:**

Nicho emergente

- La herencia digital es un concepto relativamente nuevo, pero cada vez más relevante debido al aumento de la vida digital.
- Muchas personas desconocen cómo gestionar sus activos digitales, lo que abre una oportunidad de negocio.

Potencial de crecimiento

- A medida que la sociedad se digitaliza y aumenta la conciencia sobre este problema, el servicio puede expandirse hacia un público más amplio.
- Con el tiempo, podría convertirse en un servicio habitual, similar a los gestores de contraseñas o los seguros personales.