

Segmento de Mercado

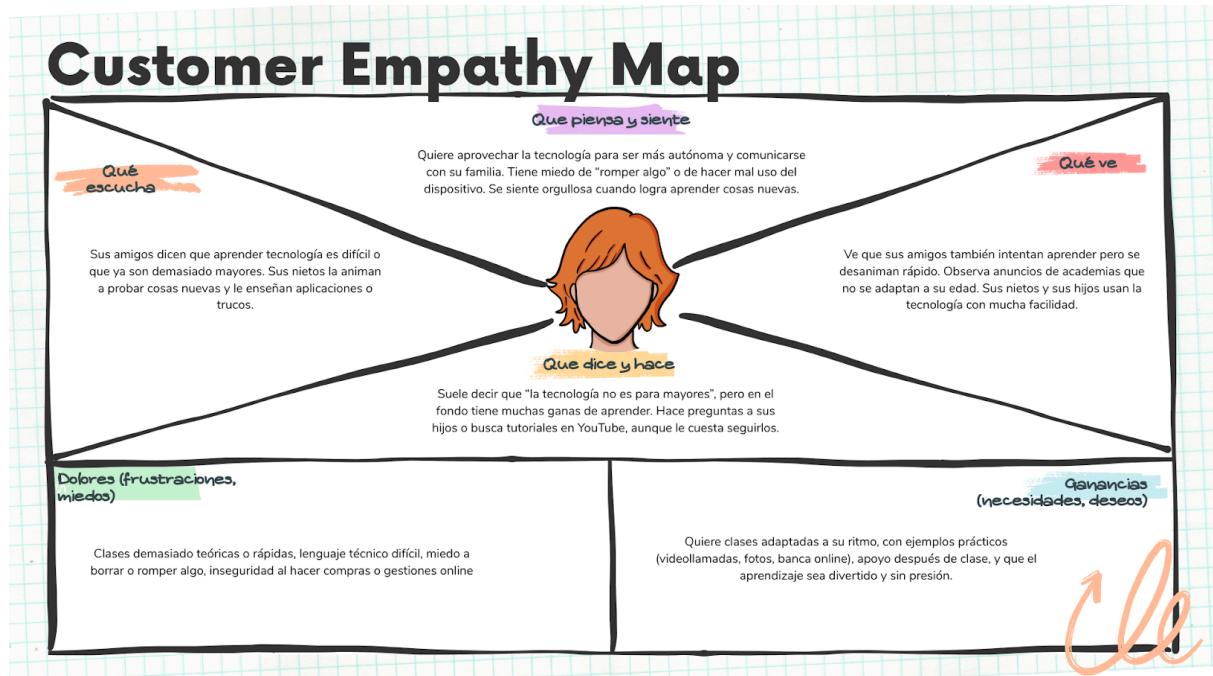
Nuestro servicio está dirigido principalmente a personas mayores de entre 45 y 70 años que desean aprender a usar la tecnología o necesitan ayuda para manejar dispositivos en su día a día. Son personas activas que valoran el trato humano, pero suelen sentir inseguridad, miedo a equivocarse o romper algo, y a veces creen que la tecnología no es para ellas, aunque realmente tienen ganas de aprender y mejorar su autonomía.

Buscan un aprendizaje personalizado, adaptado a su ritmo y con explicaciones claras y prácticas, que les permita usar el móvil, hacer videollamadas, navegar con seguridad o gestionar trámites online, todo ello desde la comodidad de su hogar y con seguimiento cercano para resolver dudas. Quieren sentirse capaces, comunicarse mejor con sus familiares y tener más independencia.

Además, nuestro servicio también está pensado para familiares que buscan un apoyo profesional y de confianza para sus padres o abuelos, especialmente cuando no tienen tiempo o no saben cómo explicarles la tecnología con paciencia. Colaboramos igualmente con centros de día y residencias, ampliando el acceso a un acompañamiento tecnológico adaptado.

En definitiva, nuestro proyecto ayuda a reducir la brecha digital en las personas mayores, fomentando su autonomía, confianza y bienestar, con un trato cercano y adaptado a sus necesidades.

Mapa de la empatía



Buyer persona

REA Empresa e Iniciativa Emprendedora. Proyecto EDIA.
Ciclos Formativos. Grado medio y Grado Superior.



BUYER PERSONA

Nombre: _____



Insertar la imagen de nuestro cliente

Edad/Sexo/Estudios/Profesión/Nivel de ingresos

- 45-70 años
- Hombre o mujer
- Jubilados/prejubilados
- nivel medio/medio-bajo de ingresos
- residencia en zonas urbanas o semiurbanas

Estilo de vida/Aficiones/Ocio/Tiempo libre

- Activos mentalmente
- valoran trato humano
- rutina estable
- actividades al aire libre

Deseos/Necesidades

servicio personalizado
Flexibilidad y comodidad
Seguimiento post- clase

Obstáculos/Frustraciones

Inseguridad
dificultad para recordar paso
vergüenza

aprender a usar la tecnología
comunicación con el entorno
autonomía
superar miedo a la tecnología

Metas/Motivaciones/Objetivos

1. Desconocimiento de nuevos dispositivos
2. Falta de personalización
3. Estrechar brecha tecnológica

¿Qué problema resuelve nuestro producto o servicio?



Plantilla Buyer Persona de Cedec se encuentra bajo una licenciacreativecommonsatribución-compartir igual4.0españia.