

Segmento de Mercado

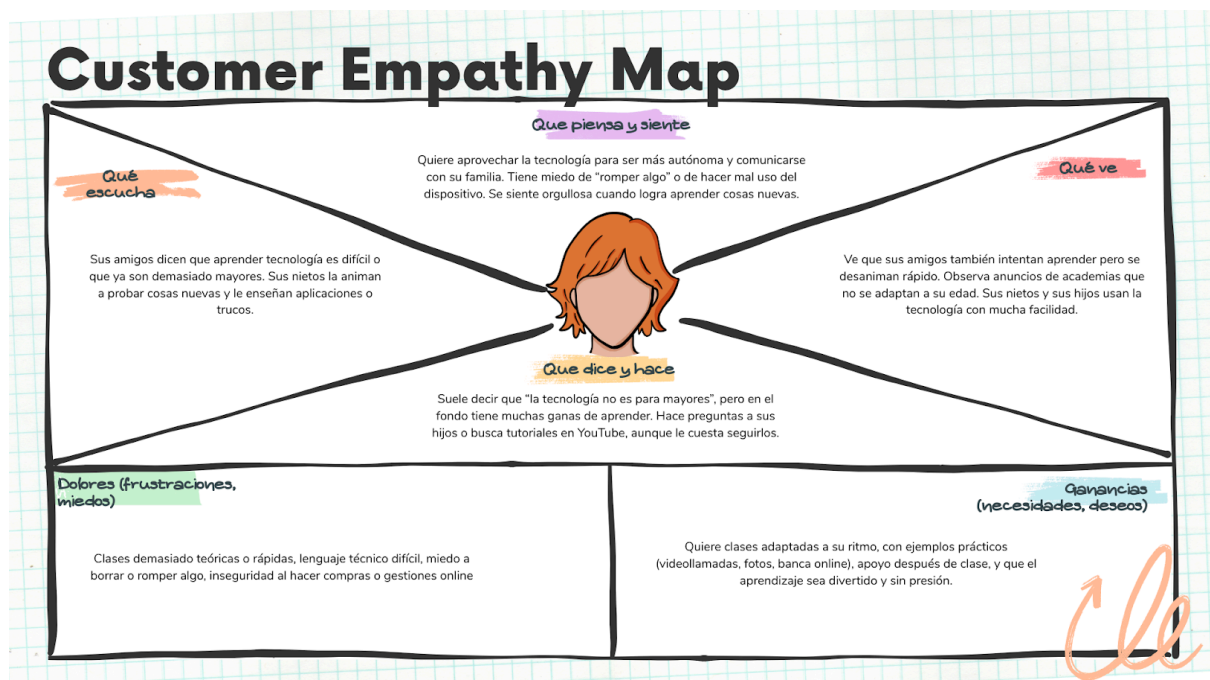
Nuestro servicio está dirigido principalmente a personas mayores de entre 45 y 70 años que desean aprender a usar la tecnología o necesitan ayuda para manejar dispositivos en su día a día. Son personas activas que valoran el trato humano, pero suelen sentir inseguridad, miedo a equivocarse o romper algo, 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.

cedec CENTRO NACIONAL DE
DESARROLLO CURRICULAR
EN SISTEMAS NO PROPRIETARIOS

BUYER PERSONA	
Nombre: 	<div>servicio personalizado</div> <div>Flexibilidad y comodidad</div> <div>Seguimiento post- clase</div>
	Deseos/Necesidades
	<div>Inseguridad</div> <div>dificultad para recordar paso</div> <div>vergüenza</div>
	Obstáculos/Frustraciones
	<div>aprender a usar la tecnología</div> <div>comunicación con el entorno</div> <div>autonomía</div> <div>superar miedo a la tecnología</div>
	Metas/Motivaciones/Objetivos
	<div>1.Desconocimiento de nuvos dispositivos</div> <div>2.Falta de personalización</div> <div>3.Estrechar brecha tecnológica</div>
<div>Insertar la imagen de nuestro cliente</div> <div><ul style="list-style-type: none">• 45-70 años• Hombre o mujer• Jubilados/prejubilados• nivel medio/medio-bajo de ingresos• residencia en zonas urbanas o semiurbanas</div> <div>Edad/Sexo/Estudios/Profesión/Nivel de ingresos</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Activos mentalmente• valoran trato humano• rutina estable• actividades al aire libre</div> <div>Estilo de vida/Aficiones/Ocio/Tiempo libre</div>	<div>¿Qué problema resuelve nuestro producto o servicio?</div>

Plantilla Buyer Persona de Cedec se encuentra bajo una [licencia creative commons atribución-compartir igual 4.0 España](#).