

SEGMENTO DE MERCADO DE PRACTIFY

Segmento principal (Estudiantes)

Practify se dirige principalmente a **estudiantes de grado universitario, grado medio y grado superior** que necesitan realizar prácticas profesionales como parte de su formación académica. Este grupo de estudiantes busca experiencias prácticas que les permitan **aplicar los conocimientos adquiridos en clase**, desarrollar competencias profesionales y mejorar su futuro laboral. Muchos estudiantes se enfrentan a problemas comunes al buscar prácticas: los procesos suelen ser poco claros, desorganizados y carecen de acompañamiento, lo que genera inseguridad y frustración.

Practify responde a estas necesidades ofreciendo un **servicio integral** que no solo conecta al estudiante con empresas, sino que también **acompaña, orienta y supervisa** toda la experiencia de prácticas. De esta manera, las prácticas dejan de ser un mero requisito académico para convertirse en una experiencia enriquecedora y útil para el desarrollo profesional del estudiante.



Buyer Persona (Estudiante arquetipo)

Para entender mejor a nuestros usuarios, hemos definido un **Buyer Persona** que representa al estudiante típico de Practify:

- **Nombre:** Laura Martínez
- **Edad:** 21 años
- **Situación académica:** Estudiante de grado medio
- **Objetivo principal:** Encontrar prácticas alineadas con su formación que le permitan aprender y desarrollar habilidades profesionales, como los negocios y el marketing.
- **Necesidades:** orientación y acompañamiento durante todo el proceso, acceso a prácticas de calidad, reconocimiento profesional, encontrar prácticas alineadas a sus metas como los negocios y el marketing y disfrutar de esta experiencia.
- **Frustraciones:** dificultad para encontrar prácticas útiles, falta de información clara, miedo a perder tiempo en experiencias poco formativas y miedo a no encontrar una formación real, que le aporte beneficio, conocimiento y experiencia.

Laura representa a los estudiantes que necesitan apoyo en su transición entre la formación académica y el mundo laboral. Su perfil permite a Practify diseñar estrategias de comunicación, servicios y herramientas que realmente respondan a sus necesidades.

Se adjunta una imagen de buyer persona como ejemplo.

BUYER PERSONA	
Nombre: Luna	Esta cursando 2do de actividades comerciales y desea encontrar unas practicas acorde con sus estudios y capacidades ,donde le proporcionen formación de calidad
 Insertar la imagen de nuestro cliente	Deseos/Necesidades Siente frustración por no encontrar unas prácticas dignas y acordes con lo que ha estudiado, donde realmente pueda demostrar su potencial. Le gustaría acceder a oportunidades más justas y profesionales, pero debe conformarse con las que ofrece el colegio. Aunque no son malas opciones, está convencida de que existen alternativas mucho mejores.
17 años femenino estudio de grado medio en actividades comerciales paga de 10 euros a la semana	Obstáculos/Frustraciones Su meta es conseguir unas prácticas dignas y acordes a sus estudios, donde pueda aprender, crecer profesionalmente y demostrar todo su potencial en un entorno que valore su esfuerzo y capacidades.
Edad/Sexo/Estudios/Profesión/Nivel de ingresos	Metas/Motivaciones/Objetivos Nuestra plataforma conecta a empresas, estudiantes y profesores en un solo espacio, facilitando la búsqueda de prácticas formativas y el seguimiento del aprendizaje. De esta forma, los alumnos acceden a experiencias reales y certificadas, las empresas descubren talento motivado y los centros gestionan todo de manera sencilla y eficiente.
estilo de vida :deportista ,habilidades en marketing ,lleva las redes sociales de su padre , persona con idiomas como ingles y frances ,en su tiempo libre le gusta salir con sus amigas y leer	¿Qué problema resuelve nuestro producto o servicio?
Estilo de vida/Aficiones/Ocio/Tiempo libre	

Mapa de Empatía

El **Mapa de Empatía** del estudiante arquetipo permite profundizar en su comportamiento, motivaciones y problemas:

- **Piensa y siente:** preocupación por su futuro, deseo de aprender, necesidad de sentirse acompañada.
- **Ve:** ofertas de prácticas poco claras, compañeros con las mismas dudas, plataformas impersonales sin orientación.
- **Oye:** consejos contradictorios de profesores y experiencias negativas de otros estudiantes.
- **Dice y hace:** expresa interés por aprender, busca información en distintas fuentes, se postula con inseguridad.
- **Dolores):** falta de acompañamiento, desconfianza en las empresas, sensación de desorganización.
- **Ganancias :** adquirir experiencia real, sentirse segura y acompañada, mejorar el currículum y acercarse a sus metas profesionales.

El mapa de empatía muestra que los estudiantes no solo necesitan acceso a ofertas de prácticas, sino también **orientación, seguridad y apoyo continuo**, aspectos fundamentales que Practify incorpora en su propuesta de valor.



Segmento secundario (Empresas)

El segundo segmento de mercado de Practify está compuesto por **empresas de distintos tamaños y sectores** que buscan incorporar estudiantes en prácticas de manera estructurada, responsable y eficiente. Estas organizaciones valoran contar con estudiantes previamente evaluados y acompañados durante su experiencia,

reduciendo riesgos y optimizando los recursos dedicados a la gestión de prácticas. Practify ofrece a las empresas intermediación, seguimiento y evaluación de los estudiantes, asegurando que la experiencia de ambos lados sea satisfactoria y productiva.

Oportunidades detectadas

El análisis del segmento de mercado y del mapa de empatía revela varias oportunidades para Practify:

1. Proporcionar un **servicio de acompañamiento integral**, desde la selección de la práctica hasta la evaluación final.
2. Ofrecer **orientación profesional personalizada**, adaptada a las necesidades y expectativas de cada estudiante.
3. Generar **confianza en los estudiantes y en las empresas**, asegurando prácticas de calidad y seguimiento constante.
4. Mejorar la **transición entre la educación y el mundo laboral**, aumentando la empleabilidad y la preparación profesional de los estudiantes.
5. Facilitar a las empresas la incorporación de talento joven con **mínimo riesgo y máximo valor añadido**.