

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La correcta definición del cliente es un elemento clave en cualquier modelo de negocio. En el caso de nuestro proyecto, esta definición cobra aún mayor importancia debido a su **impacto directo en la seguridad vial y en la atención ante emergencias**, especialmente en **entornos rurales**, donde las condiciones de circulación y los tiempos de respuesta son significativamente diferentes a los de las zonas urbanas.

Nuestro sistema nace para dar respuesta a un problema real:

La detección tardía de accidentes de tráfico y la demora en la llegada de auxilio, una situación que se agrava de forma notable en carreteras rurales y de baja densidad de tráfico.

En definitiva, nuestro cliente objetivo son los conductores que se preocupan por su seguridad vial y que valoran y saben la importancia de ser atendidos en el menor tiempo posible de la forma más rápida y concisa a la hora de un accidente y también las organizaciones que quieren gestionar la logística y mantenimiento de su flota de vehículos proporcionando más seguridad a sus empleados. Eso no quita que dispongamos de otros nichos en organizaciones no relacionadas con el transporte.

Detallando aún más, nuestro producto va dirigido ha:

Particulares

Nuestro primer tipo de clientes por tanto serán particulares que utilizan carreteras rurales, o poco transitadas que son el 75% de los Km de las vías nacionales y donde ocurren la mayoría de los accidentes, según datos de la DGT, ya expuestos en el documento anterior. Prácticamente la mayoría de conductores.

Por supuesto que dentro de los particulares también vamos a realizar 3 tipos de clasificaciones según edades:

- Veteranas (de 65 en adelante)
- Edad adulta (de 31 a 65)
- Jóvenes (de 18 a 30 años).

- Entre los jóvenes, con carnet de conducir, sabemos que será complicado su venta, por la capacidad económica que tienen, y porque tienen según ellos otros gastos más importantes que su propia seguridad, con lo que estimamos que hasta los 30 años de edad, su venta es complicada, o muy difícil, y no sería nuestro sector, quizás la posibilidad de ver en la web los datos de sus coches, podría atraerlos, y tenemos pensado ver como se puede crear una red social con todo esto, al comparar datos de conducción de los vehículos, pero eso sería mucho más adelante, una vez afianzado el negocio.

- La edad adulta sería uno de los principales clientes, donde la seguridad empieza a ser importante, conductores que utilizan su vehículo de forma habitual debido a que es su método de desplazamiento, padres de familia con hijos con carnet recién sacado, que quieren tener la mayor seguridad para sus descendientes, así como tenerlos localizados de a qué velocidades van, y por dónde andan con el vehículo, ¿quien no quiere lo mejor para sus hijos?, y para ellos mismos, pensar que a esa edad ya se dispone de un nivel económico más estable, y donde por lo general se viaja mucho más. Hay que pensar que el sistema se paga por unidad, y no por persona o por vehículo, con lo que comprando un solo dispositivo, podemos ponerlo en varios coches o lo podría utilizar varias personas, puedes comprar uno y vale para toda la familia, el gasto se reduce y el mover el sistema de un vehículo a otro es sencillo (plug & play).

- Conductores Veteranos en caso de accidente (una noche fría en la que esperas mucho tiempo a ser atendido, sin ropa e inconsciente, para cuerpos cada vez más débiles necesita una actuación mucho más rápida) las personas veteranas suelen tener un cuerpo menos robusto que una persona de un rango de edad entre 18-65 años, necesitando estos una asistencia médica más específica y más inmediata tratándose muchas veces de atención vida/muerte.

Organizaciones:

- Organizaciones que quieran gestionar su flota de vehículos (odómetro, averías en tiempo real, localización de vehículos, etc..). y controlar la conducción de sus empleados en cada vehículo (velocidades máximas, tiempo de parada, lugar en el que se encuentran para poder gestionar los recursos en la hora de recojidas de mercancía, o cambio de destinos). También quieren ofrecerles un **plus de seguridad al empleado** ofreciéndole la seguridad de que serán atendido de forma casi inmediata.
- Las aseguradoras debido a que nuestro sistema puede detectar de forma inmediata los accidentes, lo que les permite determinar si su cliente es **el causante del accidente** o si no lo ha sido. Además, al **actuar los servicios de emergencia** en un menor tiempo, **la gravedad de las fracturas o lesiones del accidentado sean más leves** y por tanto los tiempos de recuperación, operaciones o muertes evitadas sean menores, y por tanto los gastos de indemnizaciones, traslados y operaciones o tiempos de recuperación se reduzcan, lo que generaría menor gasto a la aseguradora.
- Las Organizaciones como la DGT pueden estudiar nuestro producto logrando que el producto sea establecido como un producto indispensable a la hora de conducir (como la baliza V16) permitiendo que se salvarán más vidas a

consecuencia de en accidentes y el estudio real de los accidentes, para poder analizarlos y evitarlos o corregir situaciones en puntos negros de carreteras, que los eviten.

- Organizaciones y particulares en el sector de transporte de personas como Uber 's, PLM, ALSA, taxis y de alquileres de vehículos se pueden beneficiar al utilizar nuestro sistema para dar exclusividad a sus servicios. El sistema viene con una pegatina acreditativa (como las pegatinas emisiones de CO2) que certifica que el vehículo lleva nuestro sistema incorporado ofreciendo a sus clientes un plus de seguridad en cada viaje, haciendo más atractiva y segura esa organización que las de la competencia.

Como en el primer caso, también se puede gestionar los mantenimientos y logística de los vehículos.

- Bancos que al igual que el Via-t podrían estar interesados en ofrecerlo en promociones para atraer nuevos clientes, que crearían una nueva cuenta para las domiciliaciones mensuales de los recibos, además de ofrecer a sus clientes un producto inédito y especial para el cuidado de las personas, lo que mejora la imagen del banco.