

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El cliente principal de este proyecto de joyería inteligente con sistema de alarma es cualquier persona que busque mayor seguridad personal en su vida diaria, especialmente aquellas que pueden encontrarse en situaciones de vulnerabilidad o riesgo. Se trata de un producto dirigido tanto a usuarios finales como a familiares que desean proteger a sus seres queridos. Entre los clientes más habituales se encuentran mujeres que se desplazan solas, personas mayores que viven de manera independiente, jóvenes, adolescentes, personas con problemas de salud o individuos que realizan actividades cotidianas sin compañía, como caminar, viajar o trabajar en horarios nocturnos.

Las características de estos clientes se definen, en primer lugar, por una alta preocupación por la seguridad y la prevención. Son personas conscientes de los riesgos del entorno y valoran contar con herramientas que les permitan actuar rápidamente ante una emergencia. Buscan soluciones prácticas, fiables y fáciles de usar, que no requieran conocimientos técnicos ni procesos complejos. Además, suelen mostrar interés por productos que les aporten tranquilidad emocional, tanto a ellos mismos como a su entorno familiar, especialmente en el caso de padres, hijos o cuidadores que desean mantenerse tranquilos ante posibles situaciones de peligro.

Otro rasgo relevante de estos clientes es que valoran el diseño y la discreción. No desean llevar dispositivos de seguridad visibles o incómodos, sino productos que se integren de forma natural en su estilo de vida. Por ello, las joyas inteligentes resultan especialmente atractivas, ya que combinan estética y funcionalidad. Estos clientes aprecian la posibilidad de personalización y la calidad del producto, estando dispuestos a invertir en una joya que no solo cumple una función decorativa, sino que también ofrece protección real.

Por último, se trata de clientes que valoran la innovación y la utilidad social del producto. Reconocen el impacto positivo que una solución de este tipo puede tener tanto a nivel individual como colectivo, ya que contribuye a mejorar la seguridad ciudadana y la capacidad de respuesta ante emergencias. Su disposición a pagar se basa en la percepción de que el producto ofrece un alto valor añadido, al proporcionar seguridad constante, confianza y una respuesta rápida ante situaciones críticas, convirtiéndose en un elemento esencial para su bienestar diario.