

## 2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

Nuestra aplicación se dirige a un mercado segmentado, ya que conecta a dos tipos de usuarios que se necesitan mutuamente dentro de la plataforma:

- Personas que desean aprender conocimientos o habilidades.
- Personas que desean enseñar o compartir sus conocimientos.

El segmento principal, que son las personas que desean aprender, está compuesto por personas con edades comprendidas principalmente entre los 18 y 35 años. Se trata de estudiantes, jóvenes profesionales o personas que buscan mejorar personal o profesionalmente. Son usuarios familiarizados con el uso de aplicaciones móviles y plataformas digitales, lo que facilita el aprendizaje.

Este perfil busca un aprendizaje práctico, personalizado y orientado a resultados concretos. Valoran especialmente la flexibilidad horaria y la posibilidad de aprender a su propio ritmo, adaptando la formación a sus estudios, trabajo u otras responsabilidades. Debido a su situación vital, cuentan con un presupuesto limitado, por lo que priorizan propuestas accesibles que ofrezcan una buena relación calidad-precio.

Además, prefieren experiencias cercanas y humanas frente a otros cursos impersonales, mostrando mayor interés por el contacto directo con la persona que enseña. Sus principales áreas de interés incluyen idiomas, refuerzo académico, tecnología y competencias digitales, así como música, deporte, arte y otras habilidades prácticas. Este segmento está dispuesto a pagar por una solución que combine calidad, cercanía y adaptabilidad a un precio razonable.

El segundo segmento está compuesto por personas de entre 18 y 45 años, quienes desean compartir sus conocimientos, entre las que se encuentran estudiantes avanzados, profesionales o personas con habilidades específicas en distintos ámbitos. Se caracterizan por poseer conocimientos prácticos y experiencia que pueden compartir con otros usuarios, aunque no siempre cuentan con formación formal.

Estas personas desean monetizar su conocimiento, encontrando en la plataforma una oportunidad para poner en valor sus habilidades. Buscan una solución sencilla y accesible que les permita ofrecer sesiones formativas sin complicaciones técnicas ni barreras de entrada.

Valoran especialmente la flexibilidad para decidir sus propios horarios, elegir la modalidad de las sesiones —ya sea online o presencial— y establecer el precio o tipo de intercambio. Asimismo, consideran fundamental contar con mecanismos de visibilidad y confianza, como sistemas de valoración y perfiles verificables, que refuercen la credibilidad de su oferta y faciliten la conexión con los usuarios interesados.