



## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

"BABY BOOM" cuenta con dos tipos de clientes directos e interdependientes: jóvenes que buscan trabajos temporales para ganar algo de dinero y familias que necesitan cuidadores de confianza para sus hijos en momentos puntuales.

- (1) **Jóvenes en busca de trabajos temporales.** Este segmento de clientes está compuesto por jóvenes, generalmente estudiantes o profesionales en las primeras etapas de su carrera, que buscan trabajos flexibles y temporales como cuidadores de niños para ganar un dinero extra mientras estudian o realizan otras actividades. Al ser jóvenes, suelen estar familiarizados con la tecnología, lo que les facilita el uso de la app para encontrar trabajos cercanos y adaptados a sus necesidades.

Este grupo de clientes busca acceder a través de nuestra aplicación a ofertas de trabajo rápidas, cercanas y compatibles con su rutina diaria. Valoran la transparencia, la simplicidad en los procesos de selección y la posibilidad de visualizar comentarios y valoraciones de los empleadores (es decir, de los padres y madres que buscan cuidadores).

- (2) **Familias con hijos e hijas que necesitan cuidadores de confianza.** Los adultos con hijos e hijas constituyen nuestro segundo segmento de mercado. Se trata de padres y madres que, por motivos laborales, personales o sociales, necesitan cuidadores de confianza para sus hijos en un momento puntual.

Este grupo de clientes valora, ante todo, la seguridad y la calidad del servicio. A través de nuestra aplicación buscan acceder de forma ágil y segura a cuidadores de confianza con perfiles verificados y reseñas de otras familias. Se trata de un segmento prioritario para la sostenibilidad del modelo de negocio. Necesitan soluciones rápidas, seguras y accesibles para cuidar de sus hijos en situaciones de urgencia o cuando surgen compromisos inesperados. La posibilidad de contacto rápido y las opciones de personalización de la búsqueda según experiencia, horario o distancia también son clave.

Examinando el modelo de segmentación que tenemos, podemos afirmar que se trata de un **mercado multilateral**, puesto que nuestros clientes son interdependientes. La interacción entre familias y cuidadores genera valor para ambos. Por un lado, la presencia de más jóvenes interesados en trabajar incrementa las opciones disponibles para las familias y, por el otro, a mayor demanda de las familias, más jóvenes cuidadores estarán interesados en unirse a la plataforma, creando un efecto de retroalimentación positiva ("Win-Win") que potencia el crecimiento de la comunidad.

Este modelo multilateral requiere una gestión adecuada de la confianza entre ambas partes. Por ello, la verificación de los perfiles, la valoración de los cuidadores y la atención al cliente 24/7 son elementos clave para asegurar la satisfacción de ambos grupos.

Esta segmentación es relevante porque nos permite entender cómo debemos personalizar la experiencia de usuario para cada grupo de clientes. Por un lado, los **jóvenes** necesitan



procesos de registro sencillos, acceso rápido a las ofertas y transparencia/facilidad en los pagos. Las **familias**, en cambio, priorizan la seguridad, la confianza y la verificación de los perfiles.

Esta diferenciación nos permite ajustar las funcionalidades de la aplicación y la estrategia de marketing para satisfacer de forma óptima a ambos segmentos.

