

## 2. Segmentación del mercado

Nuestro público objetivo tiene entre 20 y 35 años, es un producto unisex, vive en una ciudad (zona urbana), su estilo de vida es activo y siente interés por la tecnología, además le gusta llevar un manejo sencillo de sus gestiones financieras con plena seguridad. La necesidad que tiene nuestro público objetivo es no tener que llevar tarjetas de crédito o efectivo encima y con este producto lo solucionará.

<p><b>Nombre</b> Carlos García Sánchez</p> <p><b>Título profesional</b> Administrativo</p> <p><b>Edad</b> 26 años</p> <p><b>Nivel más alto de educación</b> Grado Superior</p> <p><b>Redes sociales</b> f, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest</p> <p><b>Industria</b> Sector administración</p> <p><b>Tamaño de la organización</b> +50 trabajadores</p>	<p><b>Método de comunicación preferido</b> WhatsApp</p>	<p><b>Herramientas que necesitan para hacer su trabajo</b> Portátil, impresora, calculadora, Microsoft Office y teléfono de empresa.</p>
	<p><b>Responsabilidades del puesto</b> Gestionar facturas, realizar nóminas y llevar a cabo la atención al cliente.</p>	<p><b>Su trabajo se mide por</b> La gestión que lleva a cabo en su puesto de trabajo.</p>
	<p><b>Obtienen información mediante</b> Redes Sociales y revistas.</p>	<p><b>Metas u objetivos</b> Conseguir el puesto de encargado.</p>
	<p><b>PROBLEMA</b> No se siente agusto llevando efectivo o tarjeta encima.</p>	<p><b>Nivel Adquisitivo</b> Medio</p>
	<p><b>INTERESES</b> Tecnología</p>	

Como podemos ver en la imagen nuestra buyer persona trabajará como administrativo y tendrá aproximadamente 26 años, tendrá niveles de estudio altos y sabrá manejar las redes sociales, además, sabrá gestionar todo lo relacionado con finanzas, pero no se siente cómodo llevando dinero encima, tendrá un alto interés por la tecnología, y por último un nivel adquisitivo medio.