

2. Segmentación de mercado

Los principales usuarios de nuestro **safeZebra** serán los peatones. Todo somos peatones. Pero quienes más necesitan que este proyecto siga adelante serán las personas que tengan cierto nivel de discapacidad y no se puedan mover adecuadamente, porque tardan más en pasar la carretera y tienen más posibilidades de ser atropellados. Incluso, hay personas que no sienten la seguridad necesaria para pasar por algunos pasos de cebra con poca visibilidad, y cuando vean que **safeZebra** los ilumina al pasar se sentirán más tranquilos.

Pero realmente nuestros clientes, de los que vamos a obtener ingresos, serán todos aquellos ayuntamientos u otras instituciones públicas que acepten nuestro proyecto y decidan hacer los cambios necesarios en su ciudad o territorio.

Además entre nuestros cliente podemos distinguir **dos segmentos de mercado importantes, organismos públicos y empresas privadas.**

En primer lugar tendremos a las administraciones públicas, los **ayuntamientos** y el **gobierno regional**, a los Ayuntamientos podemos ofrecerles nuestro sistema para centros urbanos en los que no es posible prescindir totalmente del tráfico, aunque se quiera favorecer el tráfico peatonal. También sería adecuado para calles de nuevas barrios residenciales con velocidades bajas de circulación. Este sistema está pensado también para mejorar la falta de seguridad de los peatones en carreteras pensadas únicamente para el tráfico rodado, cuando estas carreteras unen núcleos de población pequeños en zonas rurales. En este caso nuestro posible cliente sería el la Demarcación de Carreteras del Estado en Cantabria (Ministerio de Fomento) y la Dirección General de Obras Públicas (Gobierno de Cantabria).

En segundo lugar tendremos también clientes como **urbanizaciones** residenciales privadas, grandes **empresas** con zonas de aparcamiento para empleados y visitantes, y **centros comerciales**. En este caso, además de seguridad, el sistema **safeZebra** puede ofrecer el valor añadido de un diseño más atractivo e integrado en el paisaje.

En un principio nuestra idea es ofrecer nuestro producto a clientes de Cantabria, aunque la idea se puede implantar en cualquier lugar de nuestro país. La búsqueda de clientes privados en otras regiones más turísticas, para hoteles y residencias de vacaciones, puede representar una fase de expansión del negocio.