

## IES Virgen de la Paloma.

Nombres:

EDUARDO GUERRERO RODRIGUEZ, ALVARO DE LA CASA TIRADO, PAULA GOMEZ BARCO, DIEGO VARA RUBIO

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

---

AÑADIR AQUÍ VUESTRA SEGMENTACIÓN DE MERCADO (apartado a. de la pregunta 2, ejercicio de grupo sobre propuesta de valor).

### **a. Segmento de clientes, ¿quiénes serán nuestros clientes?**

Está enfocado principalmente a un público a partir de los 16 años para su uso privado y empresas que quieran mejorar su gasto eléctrico con medidas ecológicas.

Nuestra empresa contaría con un punto de venta físico en Madrid, abarcando el resto del territorio nacional con la venta on-line

### **MAPA DE EMPATÍA**

El mapa de empatía nos permite idear un modelo de negocio más robusto, ya que el perfil del cliente nos va a ayudar a definir mejores proposiciones de valor, formas más adecuadas de captar a nuestros clientes, y mejores estrategias de comunicación y relación con ellos.

Finalmente, nos ayudará a entender mejor los valores por los cuales un cliente está realmente dispuesto a pagar.