

**SEGMENTO
DE
CLIENTES**

Respecto al segmento de clientes, estamos creando valor para las personas que depositen los residuos en nuestras máquinas, a las



que pueden acudir, cualquier tipo de personas. A la vez, estamos creando valor para los establecimientos con los que lleguemos a un acuerdo, ya que nuestras

máquinas serían una atracción para acudir a su negocio. A ellos acude más clientela atraídos por las ofertas que reciben a cambio de depositar sus residuos en ellas.

Es importante tener en cuenta la empresa a la que nosotros venderíamos los residuos recogidos. Una vez haber mantenido contacto con esta, se tendría que llegar a un acuerdo.

Respecto al segmento de clientes, estamos creando valor para las personas que depositen los residuos en nuestras máquinas, a las que pueden acudir, cualquier tipo de personas. A la vez, estamos creando valor para los establecimientos con los que lleguemos a un acuerdo, ya que nuestras máquinas serían una atracción para acudir a su negocio. A ellos acude más clientela atraídos por las ofertas que reciben a cambio de depositar sus residuos en ellas.

Tipos de segmentación:

No existe una sola aproximación, propondría varias clasificaciones de técnicas de segmentación, en función de diferentes criterios.

- Objetivos, finalidad de la segmentación: Segmentación estratégica -a continuación la desarrollamos- y segmentaciones tácticas.

Tendremos que llevar a cabo una estrategia, dependiendo de la conclusión sacada a partir del estudio de mercado. Esta estrategia se basa en repartir las máquinas de manera adecuada para obtener beneficios. Para ello hay que tener en cuenta la densidad de población.

- Dimensiones, o tipos de información utilizados: valor vs potencial, valor de vida del cliente, dimensiones relacional y social...

Los clientes a los que va dirigido, es a gente de todo tipo. Tienen acceso, ciudadanos de todas las clases sociales, sin depender del poder adquisitivo de cada individuo. También habría que tener en cuenta que la relación con los clientes sería fundamentalmente laboral, de manera distante.

- Modo de aplicación, diferida frente a la inmediata-automática, online vs offline...

El modo de aplicación sería inmediato, de manera automática, de forma que le cliente solamente tendría que introducir la botella y de manera automática, recibir de la maquina a cambio un importe determinado.