

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El gran volumen de consumo se usa en diversas áreas: la agricultura, la industria, viviendas unifamiliares, instituciones públicas, etc.

Al principio vamos a dirigirnos a viviendas unifamiliares específicamente, ya que entendemos que allí radica el núcleo de la sociedad y, como toda semilla, iremos creciendo hasta poder llegar a los demás sectores.

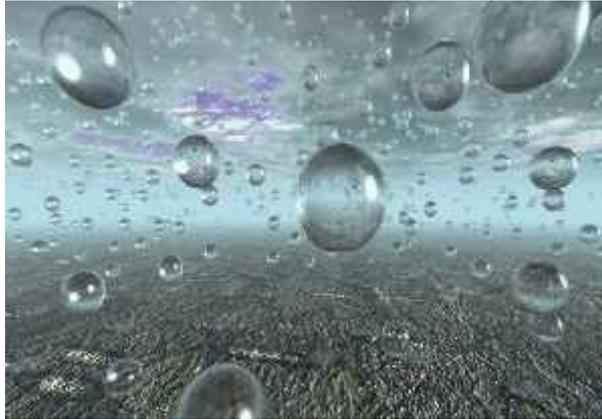
Nuestro servicio se va a dedicar de forma prioritaria a esta área, pero además poco a poco, y con la ayuda de nuestros clientes y su publicidad iremos añadiendo los otros segmentos.

Y tendremos también la posibilidad de ofrecer a las cooperativas agrícolas para los sembradíos y todas las empresas agrícolas en general.

También hemos pensado en aquellas empresas o negocios que consumen mucho agua: lavaderos de coches, peluquerías, negocios con productos ecológicos...

Además irá dirigido hacia los huertos ecológicos donde se consumen mucha agua buscando el beneficio de la sociedad y no somos conscientes de todo los gastos asociados a ello.





¿Estamos concienciados de toda el agua que podemos ahorrar con este método?

Estamos resolviendo tu problema. Vamos a abaratar los costes y al mismo tiempo su empresa va a estar comprometida con el medio ambiente.

Vamos a generar beneficios a corto, medio y largo plazo.

Corto: porque consumiremos menos agua al principio.

Medio: reduciremos los gastos en las facturas.

Largo: conseguiremos un futuro mejor.