

2. Segmentación de mercado.

Con este proyecto se pretende expandir el hábito y la costumbre de reciclar en cada ciudadano de Euskadi, estos serían el cliente final de nuestro producto; más sin embargo el corazón para que esta idea funcione y salga adelante son aquellas empresas o entes a las que se les distribuirán estas máquinas y así poder llegar a un cliente final común.

Básicamente nuestros clientes principales son entes gubernamentales (ayuntamientos de los diferentes pueblos), supermercados (Carrefour, Eroski, Lidl, entre otros) y centros educativos, es decir, se podría identificar a nuestro segmento de mercado como un “*mercado masivo*” ya que tratara con un alto número de consumidores (en este caso nos referimos tanto a nuestras empresas de principal distribución como a los clientes finales de estas máquinas) con numerosas necesidades y problemas en común, que en este caso es el reciclaje de productos de forma inteligente.

Inicialmente se pretende llegar a un número reducido de distribuidores los cuales se espera que sean empresas reconocidas (ayuntamientos de Urola Garaia, BM, Eroski, Dia y UGLE) para así testear el impacto que estas máquinas puedan tener en diversas zonas así como la rentabilidad de las mismas, y partiendo de las estadísticas obtenidas planificar y ampliar la distribución a otras empresa (y zonas).

Cabe destacar que aparte de la distribución de estas máquinas de reciclaje inteligente, se pretende también extender en el mercado un servicio de mantenimiento técnico de dichas máquinas en conjunto con su distribución.

Entre nuestros segmento de clientes nos enfocaremos principalmente en los centros educativos, ya que daremos más importancia en su aplicación para estudiantes, considerando que incitar y crear hábitos de reciclajes en edades más tempranas será mucho más eficaz para futuras aplicaciones de estas máquinas de reciclaje inteligente.