

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

Arquetipo de cliente. Cualquier comunidad educativa, social, vecinal que sienta que no puede hacer frente de forma eficiente al reto que supone el cambio climático.

Nuestro producto está dirigido a un amplio grupo de personas: los habitantes del barrio de Deusto, en Bilbao. Para conseguir una red que unido por infraestructura verde que actúen como oasis, pulmones de oxígeno y refugios climáticos en nuestras ciudades, que promueva la sostenibilidad en el entorno del barrio y de los centros educativos

Por lo tanto, nos estamos dirigiendo a un mercado masivo, el cual engloba a un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares: la contaminación del aire en las ciudades y sus consecuencias tanto en nuestra salud como en el planeta. Nuestros clientes son todas las personas del barrio, sin importar la edad u otro tipo de factores, ya que todas ellas podrán disfrutar de las mejoras que nos aporta esta infraestructura verde. Las personas son el verdadero motor. Las características que comparte nuestro colectivo son que deben ser habitantes de Bilbao, más concretamente del barrio de Deusto.

Por otro lado, debido al doble beneficio del jardín vertical, nos dirigimos a su vez a otro segmento de mercado enfocado al medioambiente, más concretamente, a la consecución de energías renovables y limpias. A este campo pertenecen tanto los individuos interesados en que la fuente de energía que alimenta la electricidad de su casa sea ecológica, como empresas o industrias con el mismo fin.

Y por último un el grupo de clientes que pertenecen a un mismo público muy concreto y bien diferenciado: los centros educativos.

Nuestra Franquicia social tiene un potencial de crecimiento muy fuerte, que hará que la expansión de nuestra marca School Natura en otros

centros escolares del barrio marca común bajo la cual trabajarán nuestros franquiciados sociales, hará que nuestra marca crezca.

Queremos transmitir nuestros conocimientos e ideas a otros colegios de la ciudad para que puedan optar por la misma iniciativa, parte de nuestro mercado son aquellos colegios a los que les vamos a presentar nuestro producto.