

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

Nuestro proyecto estaría dedicado principalmente a **tres tipos de consumidores**. Estos consumidores estarían divididos, a su vez, en casas en construcción y baños en construcción.

1) Casas en construcción:

Haciendo un análisis de segmentación de mercado hemos detectado como principales clientes, las casas en construcción. Ya que para nosotros es más fácil crear un baño con nuestro servicio desde cero, que implementar nuestro servicio en un baño ya hecho. Algo que nos costaría un poco más.

Descubrimos también que los principales compradores de casas hoy en día son personas de entre 28 y 40 años, algo que nos ayudaría mucho ya que los “millennials” de hoy en día están comprometidos casi al cien por cien con el medio ambiente

2) Personas que estén dispuestas a renovar su baño:

Hemos localizado un tipo de cliente que podría ser muy factible, todas las personas que estén dispuestas a renovar o cambiar su baño. Simplemente sería establecer nuestro sistema en las casas que nos pidan. Casas comprometidas con el medio ambiente y con ganas de avanzar. Casas que quieren ahorrar dinero ayudando al medio ambiente. En conclusión, **casas con vista de futuro**

3) Personas que quieran nuestro servicio.

Simplemente, en este bloque estarían metidas las personas que quieran nuestro servicio para ayudar al medio ambiente frenando el cambio climático. Gente que no queriendo renovar al completo su baño quiera tener nuestro sistema con la idea de aportar su granito de arena en este mundo.