



Claudia Blanco, Sofía Martín, Alicia Hernández, Naíma Morán

SESIÓN 3 SI.04-C

1. ¿Quiénes serán nuestros clientes?

Nuestra propuesta está orientada a *familias* independientemente del número de hijos. Principalmente familias numerosas, ya que esto reduciría significativamente el gasto innecesario de agua, pero sería a su vez un producto perfecto para familias pequeñas. Queremos alcanzar sobretodo clientes concienciados con el medioambiente, ya que ese es nuestro cometido empresarial. Nos gustaría también que los jóvenes de entre 20 y 24 años nos tuviesen en cuenta al independizarse, ya que además de reducir los gastos en la factura del agua, sabemos que es un público altamente concienciado con el medioambiente y creemos que es el primer paso para crear un mundo más sostenible.

Según los datos del INE del año 2018 correspondiente a Castilla y León, nuestros clientes potenciales serían los siguientes:

Jóvenes entre 20 y 24 años: 103719 habitantes

Número de familias con tres miembros o más: 21100 familias, que representan 101400 personas.

Por tanto, el total de nuestros clientes potenciales es la suma de ambos: $103719 + 101400 =$ **205119** que representaría aproximadamente un 15% de la población con mayoría de edad de Castilla y León. De estos, y según nuestros cálculos, las ventas de nuestro producto sería de 7 estructuras de tuberías a la semana, lo que serían **48**(semanas en 1año) $\times 7 =$ **336**



Claudia Blanco, Sofía Martín, Alicia Hernández, Naíma Morán

pedidos, a 200€ cada uno (costes, detallados a continuación) = $336 \times 200 = 67200€$ al año.
Es decir, **5600€ al mes serían nuestros ingresos.**