

3. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES:

En principio nuestro objetivo es centrarnos en las compañías eléctricas y de telefonía. En las dos tienen tendidos que son infraestructuras lineales que pueden discurrir por entornos de difícil acceso.

En nuestra provincia, en condiciones normales, es muy complicado acceder a estos tendidos en las zonas de montaña y, si además, la climatología es adversa la dificultad todavía es mayor.

La utilización de los drones para el mantenimiento y reparación de los tendidos sería un recurso muy útil para estas compañías que todavía utilizan este recurso en muy pocas ocasiones como pudimos comprobar.

La idea es captar a estos clientes con un servicio rápido y mucho más económico que con otros medios. Nuestra idea es que las reparaciones sean servicios puntuales y que nuestra principal fuente de ingresos sea el mantenimiento y revisión de las líneas.

Actualmente, en muchos casos, esta tarea la llevan a cabo helicópteros que toman fotos para comprobar el estado de las líneas. El coste de este servicio es mucho más elevado que el que suministraríamos nosotros. Otra forma de realizar este mantenimiento es con revisiones que se realizan a pie, trabajo con un coste mayor y riesgos más elevados de accidente.



Este servicio de mantenimiento es el que nos proporciona unos ingresos estables y constantes en el tiempo. Esto nos permite consolidar nuestra actividad y llevar a cabo una continua mejora para posicionarnos en un sector en expansión.

Una vez que estemos especializados en este tipo de empresas, intentaremos ampliar el mercado a otras empresas o particulares que pudieran necesitar nuestros servicios.