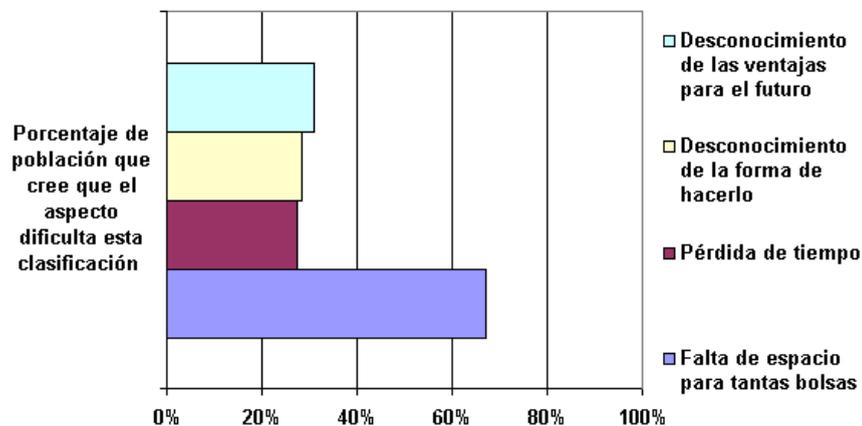


Cuando nuestro equipo realizó un **estudio de mercado**, se valoró qué tipo de demandas insatisfechas se podían **cubrir**. Cuando valoramos y estudiamos las necesidades que se podían cubrir se pensó que en el ámbito del reciclaje especialmente “**cubos de basura**” se podía lanzar algún producto innovador al mercado.

Estadísticamente se valoró el porcentaje de la gente que reciclaba, debido a que es **poca la población** la que lo lleva a cabo, fue el detonante definitivo para centrarnos en ese tipo de **segmentación de mercado** y creación de **Ecocubo**.

En la estadística que se muestra a continuación, colaboran personas a través de una encuesta y de esa misma encuesta, sacan dicho **porcentaje** de porque **no** reciclan en sus casas, oficinas, etc.



Después de mirar las razones por lo que no lo hacían, a nuestro equipo le impactó que fuera por **falta de espacio**. Debido a esta razón y la causa que dicen de tener esas personas, nos quisimos enfocar en que el cubo debía de cubrir esa necesidad y también podíamos llegar a resolver ese **problema** entre tanto de muchos.

Independientemente de las personas que no lo llevan a cabo por espacio, hay otras que sí que reciclan y es a las cuales podemos ofrecerles también **comodidad** a la hora de realizarlo debido a las **funciones** que presenta **Ecocubo** a la hora de realizar la separación de dichos residuos.

El equipo que hay detrás de **Ecocubo** se va a enfocar en el tipo de clientes y consumidores al que se va a ofrecer el producto para así posteriormente, se pueda realizar un **nicho de mercado**.

La realización de dicho **nicho de mercado** va ser de vital importancia ya que determina a qué tipo de clientes se va a enfocar la venta del producto ya que los productos que se lanzan al mercado no son para todas las personas, es para un grupo concreto. En nuestro caso, queremos enfocarnos en esos clientes que si se involucran en cuidar el **planeta**.

Ecocubo se enfoca principalmente en la venta para aquellos clientes de una edad **adult** ya que estos tienen más facilidades y posibilidades para adquirirlo. No obstante, no excluimos a ningún otro tipo de características que tengan los clientes como diferentes edades, sexo o etnias. Aunque el producto vaya dirigido principalmente a ese tipo de personas, se quiere dar el valor de que el reciclaje no ponga condiciones y no tenga barreras, así, que todo el mundo pueda realizarlo con la llegada al mercado de **Ecocubo**.

Para **empezar** a comercializar Ecocubo, los primeros clientes serán pequeñas familias que reciclan en su día a día o quieren empezar a reciclar.

Las pequeñas familias serán las primeras en probar el producto y valorar su uso. La opinión de los **primeros clientes** será de vital utilidad e importancia antes de que se llegue a comercializar en grandes superficies o más sitios fuera de la región.



Se ha enfocado principalmente a que estos clientes sean pequeñas familias ya que se quiere asegurar que en un sitio con no mucho derroche de residuos, **Ecocubo** se adapte bien al uso que se le da. Es de vital importancia que este producto se **adapte y cubra** bien las necesidades que tienen los principales clientes antes de comercializarlo a las grandes superficies como colegios, empresas y oficinas.

Dentro del **nicho de mercado**, los distintos clientes que tiene el producto, son el modelo de negocio que nos marca que camino seguir ya que ellos van demandando lo que quieren comprar, necesitan, etc. Dentro de los clientes, habrá unos que busquen unas **características** y otras, dependiendo de la **necesidades** que estos tengan se irá **adaptando** a ellos.

Los primeros **Ecocubos** van a salir al mercado a un precio **asequible**, para que así cualquier persona pueda probar y hacer uso de él. Con el paso del tiempo y dependiendo de los distintos cubos que vayamos a crear, ese precio variará aunque se quiere poner a **no** un precio muy alto para que el reciclaje no tenga **barreras** económicas.

El lanzamiento de **Ecocubo** principalmente será más visible en **una** pequeña tienda de **Vitoria-Gasteiz, Álava** que es donde se ha realizado su creación para de esta manera, dar a conocer nuestro **primer** producto.

No obstante, no dejaremos de lado a las **otras provincias** ya que si la demanda es la esperada y se cumplen estas **expectativas** de comercialización de dicho producto, se expandirá su venta online a todo el territorio nacional y también existiría la posibilidad de aperturas de tiendas en otros sitios de **España**.

