

Segmentación de mercado

Nuestro producto se concentra en un mercado masivo: grupos de consumidores muy numerosos con necesidades y problemas parecidos. Sean más o menos tecnológicas siguen siendo macetas a un precio bastante bajo y accesible para todo tipo de públicos, para poder maximizar nuestras ventas, y masificar nuestro producto.

Este modelo de negocio nos permitirá cubrir un gran grupo de gente a la que venderle el producto, debido a que un solo producto solucionará una sola necesidad, pero de mucha gente.

Se podrían vender por tiendas online o físicas, como Mediamarkt o Amazon, o incluso tiendas de jardinería, que están especializadas en la materia. La clientela, aparte de particulares, también pueden ser entidades públicas o empresas, como el ayuntamiento, hoteles u otras entidades propietarias de grandes edificios e interés medioambiental.

Nuestro modelo de negocio nos facilita aumentar las ventas exponencialmente, y la popularización por redes sociales funcionará de publicidad gratis, para que más gente pueda conocer nuestro producto, y comprarlo si les interesa.

